١٨. هل أنام وقتاً طويلاً جداً؟ ________________

١٩. هل أقضي وقتاً كبيراً جداً من وقت الراحة في تناول الأطعمة. أو القيام بأشياء أخرى تضرني؟ _____ لماذا؟ ________________

____

٢٠. ما الأنشطة التي تبعث على الاستجمام التي كنت أقوم بها عندما كنت صغيراً وأحب أن أواصل القيام بها؟ ________________

لا توجد إجابات صحيحة وأخرى غير صحيحة بالنسبة لهذا الاختبار الذاتي، ولا توجد نتيجة واحدة هي الصحيحة. إنما يهدف هذا الاختبار إلى مساعدتك على أن تفهم نفسك جيداً، وتحدد أشياءً عن نفسك تحب أن تغيرها. استخدم هذا الاختبار بوصفه دليلاً مرشداً لك، عندما تطبق الأساليب المشار إليها في هذا الكتاب لتزيد من تقديرك لذاتك.

القوة اللازمة للتغيير

إذا كان الفشل (حسياً أم مجرداً) يؤدي إلى انطباع سيئ عن الذات، فإن النجاح يؤدي أيضاً إلى تقدير جيد للذات. ولكن النجاح نادراً ما يأتي فجأة. فهو يأتي من الاهتمام بالقواعد. على سبيل المثال،يتحقق الفوز في مباريات كرة القدم عن طريق إحكام الدفاع والرقابة اللصيقة للمنافسين أكثر مما يتحقق عن طريق الفلتات الفنية أو الانطلاقات المثيرة التي تثبت بالذاكرة. وفي مباريات البيسبول، يتحقق الفوز على وجه العموم عن طريق ضرب الكرة بالمضرب من رمية واحدة فقط. إن سباقات العدو التي تجرى في نطاق الأسرة ليست هي القاعدة، ولكنها الاستثناء. ونحن نادراً ما نتحول فجأة من السير على مهل وبلا هدف إلى الوثب الطويل دفعة واحدة. إننا ينبغي أن نحقق انتصارات صغيرة متوالية إلى أن يأتي يوم ندرك فيه أننا قد فزنا بالحرب.

كثيراً ما نرى تقدير الذات كشيء ثابت بداخلنا، بينما نتسم في الحقيقة بطبيعة مرنة. ويختلف باختلاف جوانب في حياتنا. عندما ينهار كل شيء فجأة –العمل والحب والمظهر الخارجي والصداقات والعائلة– فإن شعورنا بقيمتنا يختل في الحال. لقد مر كل فرد منا

بتجارب ناجحة وأخرى فاشلة. فأحياناً نعتلي القمة، وأحياناً أخرى نجد الحياة مجرد شراك نقع فيها. ولكننا نشعر بعدم الأمان لاعتقادنا الخاطئ بأننا سبب كل المشكلات. والأسوأ من ذلك أن كلاً منا يشعر بشكل ما بأنه الشخص الوحيد على وجه الأرض الذي مر بهذه التجارب الفاشلة، حتى رغم أننا نعلم جيداً أن هذا الاعتقاد سخيف.

إن التغيير شيء نقاومه جميعاً بفطرتنا. ربما يرجع ذلك إلى الخوف من المجهول، فالاستمرار في أداء الأمور بالطريقة التي اعتدنا عليها ينطوي على قدر أقل من المخاطرة. إننا نرفض أحياناً أن نتغير، حتى وإن أدركنا أن عدم تغيرنا يمكن أن يديم المشكلات التي نحاول التغلب عليها. وإلى أن نفهم جيداً أن الألم الذي سنعانيه إذا تغيرنا أقل من الذي سنعانيه إذا ظلت الأمور كما هي، فسنظل نعارض أن نؤدي الأشياء بصورة مختلفة.

في الانتخابات الرئاسية لعام ١٩٩٢ –على سبيل المثال– أشارت كل استطلاعات الرأي إلى أن الناخبين لا يتحمسون لأحد المرشحين، بقدر ما يعارضون المرشحين الآخرين. لم يصوّت ٥٧٪ تقريباً من الناخبين لمصلحة الرئيس كلينتون، ولكن أقر ٤٣٪ فقط بأن الضرر الذي ستتعرض له الولايات المتحدة إذا استمرت على هذا الحال سيكون أكبر من الضرر الذي ستتعرض له إذا تغيرت. كان ذلك كافياً لإعطاء كلينتون فرصة الفوز بالانتخابات.

لابد أن نستفيد من هذه المعلومة في تعاملنا مع التغير. إذ نشعر بتزايد الشك الذاتي عندما نواجه تحد ياً خطيراً وقوياً لأول مرة، فإذا أدركنا أننا نتعامل مع الخوف من التغير، فسوف يساعدنا ذلك كثيراً في التغلب عليه. إذا علمنا أن مقاومة التغير سمة ملازمة لكل إنسان، والتي تواجه كل فرد منا، ولابد أن يتغلب عليها، لحاولنا بشجاعة أن نجرب شيئاً جديداً.

أجب على الأسئلة التالية بـ "نعم" أو "لا". إذا أجبت بـ "نعم" على أكثر من نصف الأسئلة، فلابد أن تفكر في الخيارات التي أمامك. إذا كان ثلاث أرباع الأسئلة قد أجيب عنها ب "بنعم" فعليك أن تحترس. إذا أجبت على أكثر من ٧٥٪ من الأسئلة بـ "نعم" فاعلم أن الأمر قد بات خطيراً. تَغيّر قبل أن تُجبر على التغيُّر.

هل أنت مستعد للتغيير؟

١. هل تشعر بأنك (أو الآخرين) قد حددت معياراً بعيد المنال لأدائك؟________

٢. هل تملُّ من عملك بسرعة؟________________________________

٣. هل تشتاق إلى مواجهة تحديات جديدة؟________________________

٤. هل تقلقك دائماً آراء رؤسائك وزملائك ومرءوسيك فيك؟______________

٥. هل تعارض القيام براحات أو بإجازات خوفاً مما سينتظرك حين تعود؟______

٦. هل تخشى الأحداث اليومية في موقع العمل، بينما يجب أن تهدأ وتستمتع بوقتك؟____

٧. هل تقابل مشكلة في إيجاد موضوع تتحدث عنه مع أناس بعيدين عن مجال عملك؟ ____

٨. هل تأخذ المسألة بصورة شخصية عندما ينهار مشروع تقوم فيه بدور محدود؟

____

٩. هل تشعر كثيراً بأن عملك أصبح يفتقر إلى المتعة؟__________________

١٠. هل يستنفذ العمل كل قواك، لدرجة أنك لا تملك من الطاقة ما يكفي لتقوم بأي شيء آخر؟

____

١١. هل تشعر بأن المحيطين بك ليس لديهم نفس مستوى الالتزام مثلك؟ _______

١٢. هل زملاؤك أقل كفاءة منك؟ ______________________________

١٣. هل يسبب لك زملاؤك الضيق بصورة متكررة؟____________________

١٤. هل تشعر بخيبة الأمل لأن الآخرين لا يقدرون مشاركتك في العمل داخل الوحدة أو الشركة؟ ____

١٥. هل تجد أن تقبلك لآراء الآخرين يقل ويقل؟____________________

١٦. هل ترفض أحياناً التعاون مع الآخرين، حتى عندما تعلم أنه سيكون لمصلحتك؟
____

١٧. هل تشعر أحياناً بصعوبة في أن تكون مهذباً مع من تعمل معهم؟ __________

١٨. هل تغضب بصورة أسرع مما كنت عليها قبل ذلك؟__________________

١٩. هل لديك أصدقاء ورفقاء في العمل أقل عدداً مما كان قبل ذلك؟ __________

٢٠. هل تؤجل –في أحوال كثيرة– أعمالاً هامة، رغم أنك تعلم الثمن الذي ستدفعه بعد ذلك؟ __________________________

٢١. هل تقرر أحياناً تجاهل أمر أو طلب لأنه غير مناسب أو غبي؟ __________

٢٢. هل تتجاهل أحياناً التعليمات لأنك تعتقد أن الشخص الذي يصدرها ليست لديه الشجاعة التي يفرض بها تلك التعليمات؟ ________________

٢٣. هل أنت مقتنع بأنك تستطيع أن تقوم بعمل رئيسك أفضل منه؟ __________

٢٤. هل فقدت احترامك للمشرف عليك؟ ____________________

٢٥. هل تحسد أصدقاءك عندما يتحدثون عن إنجازاتهم في أعمالهم؟__________

هيا رفرف بجناحيك

توجد أمور محددة يمكن أن تقوم بها لتشرع في تكوين صورة إيجابية وصحية عن نفسك، ولتتحمل مسئولية حياتك، وتعيشها بطريقتك. يمكن أن تطبق التقنيات السبعة التالية لتطير منفرداً:

١. **قيِّمْ ذاتك ثم تقبلها:** ابدأ بجدية في مراجعة نقاط قوتك وضعفك، وحدد ما تحبه عن نفسك، وما لا تحبه. لا يوجد إنسان كامل على وجه الأرض. هنئ نفسك على الأشياء التي تحبها، وخذ عهداً على نفسك أن تُغير أو تتجاهل الأشياء التي لا تحبها، وذلك بحسب الأهمية التي تشكلها هذه الأشياء بالنسبة للصورة الكلية عن نفسك.

٢. **راجع قيمك ومبادئك:** هل لديك قيم ومبادئ واضحة ومحـددة تعيش وفقا لها دائما؟ إذا لم يكن لديك، فإنه من السهل جداً أن تسيطر عليك آراء الآخرين الذين يستغلونك لتحقيق أهدافهم الخاصة. تأكد من وقوفك على أرض صلبة.

٣. **غامر بحساب:** قلّل من المخاطر عن طريق التفكير الواعي في البدائل، ولكن لا تخشَ أن تجرب شيئاً جديداً عندما تكون احتمالات النجاح في مصلحتك.

٤. **تعلّم من الفشل:** إن الأخطاء ليست خالدة. تعلّم منها، وانتقل منها إلى تحدٍ آخر. إنك ستزداد قوة نتيجة المحاولة، ومن المرجح أنك ستنجح في المرة القادمة.

٥. **عِشْ في المستقبل:** لا تغرق في الماضي، بإحياء التجارب الفاشلة، أو تحاول أن تعود بذهنك إلى إنجازاتك السابقة. انظر في المرآة واسأل نفسك هذا السؤال: "ماذا قدمت لي حتى الآن؟ ماذا تنوي أن تقدمه لي غداً؟".

٦. **اختر التأثيرات الإيجابية:** لا تبدد وقتك مع هؤلاء الذين يقللون من شأنك. إذا كانت لديك علاقة هدامة، فالجأ إلى شخص متخصص يمكنه أن يساعدك. إذا كنت تحب ببساطة أن تحسن رأيك عن نفسك، فالتحق بدورة تدريبية في مؤسسة "ديل كارينجي"، أو اقرأ كتاباً إيجابياً لا يحتاج إلى معلم، أو انضم إلى إحدى مجموعات الدعم التي تزيد من تقديرك لذاتك.

٧. **طالب بالاحترام:** إذا لم تعجبك الطريقة التي يتعامل بها الآخرون معك، فأخبرهم بذلك. أخبر أصدقاءك وأفراد أسرتك وزملاءك بأنك تتوقع منهم نفس الاحترام والتقدير الذي تُكنّه لهم. نادراً ما يُمنح الاحترام بلا مقابل، فلا بد أن يكون له ثمن. عندما يعلم الآخرون أنه لم يعد في استطاعتهم أن يقللوا من شأنك، فسوف يتوقفون عن المحاولة.

نهتم كلنا ببيع شيء، فكرة أو حلم أو ميزانية أو أنفسنا. إليك السمات المتعددة التي يتسم بها الإنسان. حلّل نقاط قوتك وضعفك كما لو كنت سلعة جديدة على وشك أن تُعرض في السوق. كن أميناً للغاية. إذا خدعت نفسك الآن. فلن تواجه إلا المتاعب فيما بعد.

بعد استكمال هذا الاختبار، حدد أهم ثلاث نقاط قوة، وأوضح ثلاث نقاط ضعف لديك. قم بإعداد خطة تفصيلية واضحة عن الطريقة التي يمكنك بها أن تستفيد من نقاط قوتك، وتتغلب على نقاط ضعفك.

** معرفتي **
www.ibtesama.com
منتديات مجلة الإبتسامة

دائماً مع موقف فكري إيجابي

إن "و. كليمنت ستون" المليونير الكبير والمؤلف، له فلسفته في النجاح، التي تسمى بالموقف الفكري الإيجابي. تقوم هذه الفلسفة على هذه العبارة: "ما يدركه العقل ويعتقده يمكن أن يحققه عن طريق اتخاذ موقف فكري إيجابي" يعتقد هذا الرجل، الذي يعد الأب الروحي لفلسفة الموقف الفكري الإيجابي من أجل النجاح، بأنه ليس هناك شيء مستحيل أمام الإنسان الذي يستعد للنجاح، ويحدد الأهداف، ويتجه نحو غاياته بموقف إيجابي وحماس

لن يهزمك إلا إذا اعتقدت أنه يستطيع ذلك.

يعرِّف "ستون" الموقف الفكري الإيجابي بأنه "اتخاذ الموقف الذي يلائم الظروف". قال أيضاً في كتاب Believe and Achieve لمؤلفه سايبرت: "يتألف هذا الموقف الإيجابي من الإيمان والتفاؤل والأمل والنزاهة والإقدام والشجاعة والكرم والتسامح والكياسة واللطف والمنطق السليم. ويتيح لك هذا الموقف الإيجابي تحقيق أهدافك، وتكوين ثروة وحفز الآخرين و إدراك أحلامك -مهما كان طموحك- مادمت على استعداد لدفع الثمن.

يوجد عامل مهم في تعريف ستون. فاتخاذ الموقف الذي يلائم الظروف لا يعني أننا إذا نظرنا ببساطة إلى الجانب المضيء -بأن الكوب نصف مملوء بدلاً من نصف فارغ- فسينجح كل شيء. لن يتم ذلك. بل ستكون النتائج محزنة أكثر إذا لم يتم كل شيء بنجاح. يقوم الموقف الفكري الإيجابي على الثقة التي تنشأ من الدراسة والتعلم والتفكير والتصرف وتصويب الأخطاء، ثم التصرف من جديد، وذلك إلى أن تحقق النجاح

التغلب على السلبية

لا يوجد ما يسمى بالطفل السلبي، هكذا يعتقد الدكتور نورمان فنسنت بيل الذي حقق كتابه "قوة التفكير الإيجابي" نسبة مبيعات وصلت إلى عشرات الملايين من النسخ باثنتي عشرة لغة، منذ أن نُشر لأول مرة منذ أكثر من أربعة عقود مضت. ويقول الدكتور نورمان في كتابBelieve and Achieve : "عندما نولد، نعيش في محارة تحمينا. كل ما علينا أن نفعله هو أن نصرخ، فإذا بنا نحصل على ما نريد".

إذا لم تنجح من أول مرة فإنك تتأرجح في المستوى المتوسط.

"م. هـ. أندرسون"

إننا نتعلم أن نكون سلبيين، عن طريق هؤلاء الذين يهتمون بنا كثيراً مثل الوالدين والمدرسين وممثلي السلطة التنفيذية، وأصحاب السلطات الأخرى التي تضع قوانين الحياة الأسرية والمجتمع بشكل عام. لقد وُجهت لنا كأطفال هذه الكلمات باستمرار: "لا.. لا تلمس الموقد، وإلا احترقت". ثم نجد أن حياتنا سلسلة مستمرة من محاولة تخطي الحدود من جانبنا، ومحاولة فرض القيود علينا من جانب هؤلاء الأفراد ذوي السلطة.

إن لهذه التعليمات السلبية المكررة أثراً تراكمياً. إذ نبدأ في التفكير في احتمالات الفشل أكثر من النجاح، ثم تصبح أفكارنا مجرد شطحات لإشباع الذات . ولأننا نعتقد أننا سنفشل، ننتهي فعلاً بالفشل..وسواء ندرك هذا أو لا، فإننا نحول أفكارنا بانتظام إلى واقع ملموس. يبدأ النجاح في أية محاولة بالاعتقاد بأننا سننجح، ثم نحول هذه الأفكار الإيجابية إلى نظيرها المادي.

إن الطريقة الوحيدة للتغلب على السلبية هي أن نمنع الأفكار السلبية عندما تراودنا، ونستبدلها بأخرى إيجابية. ولكن هذه مهمة صعبة، وخاصةً بعد أن قضينا وقتاً طويلاً في اكتساب عاداتنا السلوكية والفكرية. نادراً ما تكون هذه عملية سهلة يمكن القيام بها بسرعة. وفي لقاء معه داخل شقته في مانهاتن، ذكر الدكتور بيل هذه القصة لتوضيح هذه النقطة:

"كانت هناك شجرة في مزرعتنا بمقاطعة داتشيس بنيويورك، بلغت من العمر مائتي عام، وبدأت تسبب بعض المشكلات. عندما أحضرنا متخصصاً ليلقي عليها نظرة، اكتشف أن قلب الشجرة فاسد ولابد من قطعها. وإلا ربما تأتي ريح عاتية تقتلعها وتهدم المنزل.

"وعندما آن الأوان جاء هذا الرجل ومساعدوه إلى المزرعة، وشاهدتهم عندما بدءوا العمل. تصورت أنهم سيستخدمون منشاراً عملاقاً في قطع الشجرة من أسفلها، وبهذا تنتهي المهمة.

"ولكنهم لم يفعلوا ذلك أبداً. لقد بدءوا بتسلق الشجرة حتى وصلوا إلى قمتها، وقصوا الفروع الصغيرة ثم الكبيرة ولم يتبقَ شيء سوى الساق. ثم قطعوا الساق إلى أجزاء حتى وصلوا في النهابة إلى الأرض".

"تلك هي الطريقة التي تتخلص بها من التفكير السلبي؛ أي تبدأ بالأفكار السلبية البسيطة وتزيلها ثم تنتقل إلى الأفكار الأكبر، حتى تصل في النهاية إلى مركز أو لب تفكيرك السلبي، ثم تزيله، وتصبح مستعداً لاستبداله بتفكير إيجابي."

حياة الوفرة

في كتابه You Will See It When You Believe It يقول الدكتور واين داير: "يمكن أن تحقق السعادة بأن تركز أفكارك عليها... إذ إننا نعمل وفق أفكارنا، ومن خلالها نخلق تجربتنا". كما يوضح الدكتور واين أننا نعيش في أرض رحبة في مجتمع لا يضع حدوداً أو قيوداً على الطريقة التي تكون بها سعيداً أو ناجحاً.

وفي اقتباس له من إصدار Redbook عدد يوليو ١٩٨٩، يقول الدكتور واين: "ولكن هناك بعض الناس –ربما الكثير منهم– الذين ينظرون كثيراً إلى ما ليس بحوزتهم". هذا ما أسميه بعقلية الاحتياج. يكررون هؤلاء الناس عبارة ثابتة، وهي: لو أنني أملك هذا الشيء، لكنت أكثر سعادة. يعتقد هؤلاء الناس أن حياتهم ينقصها شيء لأنهم تعساء الحظ. ولكن تكمن المشكلة في الحقيقة في أسلوب تفكيرهم. فماداموا يشعرون بالنقص والاحتياج، لن يجدوا في حياتهم سوى النقص والاحتياج.

"الحقيقة أنه لا حدود لما هو متاح لنا في هذا الكون اللانهائي. إذا ما أدركنا هذه الحقيقة، فسوف يساعدنا هذا الاعتقاد في آلاف المرات. لقد آمن بـهذا المبدأ كـل مَـنْ أعرفـهم ممن تحولوا من حياة القلة إلى حياة الوفرة".

بعض الأسماء التي حققت نجاحاً كبيراً

في المرة القادمة عندما تواجـه مشكلـة أدت إلى تعـثرك، عليـك أن تتوقـف للحظـة وتفكر فيما لديك من نِعم. ركِّز على ما لديك، لا على ما ليس لديـك. إليـك قائمـة بأسماء الأفراد الذين ربمـا سمعـت عنـهم، والأشيـاء التي تغلبـوا عليـها لتحقيـق النجاح.

الملحن الألماني **بيتهوفن** (١٧٧٠-١٨٢٧).أخذ "بيتهوفن" يفقد حاسة السمع شيئاً فشيئاً. فقد كان يسمع بصعوبة في الثلاثينات من عمره، ثـم أصبح أصم تمامـاً في سن السادسة والأربعين، ومع ذلك فقد ألف أروع موسيقاه في سنواته الأخيرة.

الممثلة الفرنسية **سارة بيرنـهارت** -أو سـارة الرائعـة- (١٨٤٤-١٩٢٣). ويعدهـا الكثيرون واحدة من ألمع نجوم المسرح في العالم كله. فرغـم بـتر سـاقها في ١٩١٤، فقد استمرت في التمثيل، ولم تنقطع إلا قرب وفاتها.

لويس برايل (١٨٠٩-١٨٥٢). أصيب بالعمى في سن الثالثة. رغم ذلك أصبح فيما بعد مدرساً في باريس، وقام بوضع أسلوب الكتابة الشهير للمكفوفين، والذي سمي باسمه .

الروائي **ميجيل دي سيرفانتس** (١٥٤٧-١٦١٦). فقد ذراعه في إحدى الحـروب، وعاني من الفقر في معظم حياته. "دون كيشوت" وأعماله الأخرى جعلته مـن أبـرز الأسماء الأدبية في إسبانيا.

هيلين كيلر (١٨٨٠-١٩٦٨) رغم أنها كانت لا تسمع ولا تـرى منـذ الثانيـة مـن عمرها، فقد أصبحت واحدة من أشهر وألمع الشخصيات الأمريكيـة. كمـا نجحـت

إلى حدٍ كبير كمؤلفة ومحاضرة، إذ كتبت عشرة كتب وأعمالاً أخرى كثيرة.

الرئيس الأمريكي **فرانكلين روزفلت** (١٨٨٢-١٩٤٥). لقد علّم فرانكلين الشعب الأمريكي هذا المبدأ جيداً في ظل الكساد العظيم: "لا يوجد ما نخاف منه إلا الخوف نفسه" أصيب روزفلت بالشلل في سن التاسعة والثلاثين، إلا أنه داوم المسيرة حتى أصبح واحداً من قادة أمريكا المحبوبين والمؤثرين، وتم ترشحيه للرئاسة أربع مرات.

أونري دي تولوز-لوتري (١٨٦٤ -١٩٠١). لقد كان أونري مشوهاً واعرج ومعاقاً عن النمو الطبيعي، ولكنه كان فناناً موهوباً. ولقد رفعته عروض تقليد الفنانين التي كان يؤديها في مسرح مولان روج، رفعته إلى قمة عالم الفن، وأكسبت اسمه شهرة لا تزول.

الدكتور **هنري فيسكاردي** (١٩١٢-) ولد هنري بلا ساقين، ولكنه خدم في أثناء الحرب العالمية الثانية كضابط في الصليب الأحمر عمل الدكتور هنري كرئيس لمركز الموارد البشرية، وأسس شركة "أبليتيز إنكوربو يشن". ونال ثلاث عشرة درجة فخرية. وكتب تسعة كتب وكان مستشاراً للعديد من الرؤساء في القضايا المتعلقة بالمعاقين.

خذ عهداً على نفسك

من أعظم هبات الله أننا لا نستطيع أن نتنبأ بالمستقبل. قد يكون التوقع مغرياً، ولكن تخيل الضجر أو الفزع المطلق الذي سيلازم الحياة إذا عرفنا مقدماً كل الأشياء -الجيدة والسيئة- التي ستحدث لنا لن تكون هناك أية مفاجآت أو احتفالات بالنجاح، أو دموع تعبر عن الحزن. وقليلاً ما سنجد شيئاً يحفزنا. ثم ما الذي سيدفعنا إلى الجد و الاجتهاد للتغلب على العقبات مادمنا نعرف النتيجة بالفعل؟

تمثل البداية أصعب جزء في أي عمل.

تشبه الحياة في جوانب كثيرة القيام بنزهة طويلة بالسيارة. إذ نعلم مكاننا، والمكان الذي نريد أن نذهب إليه، ولكن هناك طريقان للوصول إلى هذا المكان. الأول أن تقفز داخل السيارة وتذهب إليه وتقوم بالترتيبات اللازمة في الطريق. والثاني أن تخطط مقدماً، ثم ترسم خريطة بالطريق، وتحسب المسافة التي تريد أن تقطعها كل يوم، وهكذا. إننا سنصل إلى كلا الطريقين على الأرجح. ومع أن الطريق الأول ربما يكون أكثر مغامرة، فإن الطريق الثاني قد نصل من خلاله بسرعة أكثر، وجهد أقل بكثير.

هكذا نرى بوضوح أهمية التخطيط لأي رحلة، مع ذلك نفترض في كثير من الأحوال أن الأمور ستسير من تلقاء نفسها، وذلك عندما نتعامل مع أمور أكثر أهمية مثل الأمور العائلية أو ما يتعلق بالوظيفة. إننا نتوقع أن نكسب أموال طائلة، ونعول أسرة مثالية، ونكون سعداء، بدون أن نعدّ خطة محددة لتحقيق ذلك.

تبدأ أول خطوة للوصول إلى حياة ناجحة وسعيدة بأن نأخذ عهداً على أنفسنا بأن نقيم حياة ناجحة وسعيدة بالفعل، بأن نركز على الاحتمالات الممكنة لا على الأخطاء، مما يعني التركيز على المستقبل وليس على الماضي. ربما لا نستطيع أن نتنبأ بالمستقبل، ولكن يمكننا أن نسهم في تشكيله. إن واقعنا هو ما نصنعه. إذا اقتربنا منه بإيجابية وحماس، فسوف نحقق النتائج الإيجابية. ولسوء الحظ فإن العكس صحيح أيضاً. على عكس الحال في المغناطيس، فإن السلبيات لا تجذب الإيجابيات، بل تؤدي إلى الفشل واليأس.

شجاعة التغيير

يتطلب تغيير أي شيء فيك شجاعة وتصميماً، ومثابرة كافية لتستمر حتى النهاية. من الصعب أن تتحول من شخص سلبي أو محايد إلى مفكر إيجابي لأنك تسير بذلك ضد تيار الخضوع للقواعد. إن المفكرين الإيجابيين يمثلون الأقلية في أي مجموعة. في موقع العمل أو المدرسة أو الأحداث الاجتماعية أو في البيت، فإن الاتجاه العام في التفكير هو أن نركز على أسباب الفشل واحتمالاته، بدلاً من التركيز على إمكانية النجاح.

امتلك الشجاعة لتكون مختلفاً، ولكن لا تكن مناقضاً او متباهياً باستقلالك. إن الصفة التي تجذب الأنظار إلينا وتجعل منا شخصيات مميزة هي شجاعتنا في أن نكون صادقين مع أنفسنا.

إن المفكرين السلبيين قد يتسترون على آرائهم الحقيقية بعبارات تفيد الإنكار مثل: "اسمح لي بأن أخالفك قليلاً في الرأي"، أو "اقبل مني هذا على سبيل النقاش"، ولكن النتيجة واحدة. فهم يحاولون دائماً أن يجدوا أسباباً لكي لا يطبقوا فكرة جديدة، أكثر من التركيز على احتمال تطبيقها. إن أي فكرة جديدة تنطوي على قدر من الخطر–قد يكون كبيراً أحياناً– ولكن لن يتحقق أي شيء مهم بدون أن تكون هناك الرغبة في تجريب شيء جديد.

بناء الثقة

إن للثقة بالنفس أثراً عجيباً. إذ إن الرجال والنساء الذين يثقون بأنفسهم يجذبون انتباه الآخرين بنسبة كبيرة، ويتقدمون في أعمالهم بصورة سريعة. ويبدو أن شيئاً عجيباً قد حدث لهم عند الولادة، فالنجاح يأتي إليهم بشكل طبيعي وبسهولة.

إذا تعمقت أكثر من ذلك، لوجدت أن ثقتهم هذه نتيجة عملية الاجتهاد المستمر الذي يمكن أن يقوم به أي شخص منا. إن الثقة تتحقق للبعض بسهولة وبشكل طبيعي، ولكن العملية واحدة. فمبادئ الثقة يمكن أن يتعلمها الجميع ويطبقوها بسهولة. إليك بعض الأساليب التي يمكن أن تطبقها لتصبح مفكراً إيجابياً، إنساناً واثقاً يرى احتمالات النجاح بدلاً من احتمال الفشل:

- **خالط الأشخاص الإيجابيين:** كانت والدتك على حق عندما قالت لك ألا تصاحب الأصدقاء الأقل من مستواك. فسوف يجرونك إلى مستواهم. من الصعب جداً أن تكون إيجابياً عندما تصاحب مفكرين سلبيين. ولذ فمن الأفضل أن تقضي وقتك مع هؤلاء الذين يستطيعون تحقيق أهدافهم إذا آمنوا بقدرتك، إذا آمنوا بقدرتهم على تحقيقها.

- **أعدّ قائمة بالإيجابيات والسلبيات:** كان بنيامين فرانكلين –وهو أحد قادة أمريكا الحكماء– يصدر القرارات الحاسمة بأن يقسم صفحة ورقية إلى عمودين، أحدهما للحجج المؤيدة والآخر للحجج المعارضة. ثم يصنف كل الأسباب التي تؤيد وتعارض تصرفاً ما يريد أن يقوم به. إن هذا الأسلوب لم يكن يوضح الأمور فحسب، بل كان يدله أيضاً على الطريق السليم.

- **تعلم من التجربة:** إذا كنت تميل إلى السلبية، فعليك مراجعة سلوكك كل يوم وهو حاضر في ذهنك. قم بتحليل أفعالك وحدد ما يجب أن تفعله بشكل مختلف لتصبح أكثر إيجابية.

- **خصص وقتاً للتفكير:** تأكد من أنك تخصص نصف ساعة على الأقل في كل يوم للتفكير والتخطيط. اذهب إلى مكان هادئ لا يزعجك فيه الآخرون. اهدأ. فكر في أهدافك، واحسب تقدمك حتى الآن، وحدد الأفعال التي يجب أن تقوم بها لتحقيق هذه الأهداف.

- **اجبر نفسك على التركيز على الإيجابيات:** عندما تتسلل إليك أفكار سلبية، عليك أن تتوقف وتعيد النظر. تعودّ على البحث عن الأسباب التي تفسر لماذا يمكنك أن تقوم بشيء، بدلاً من لماذا لا يمكنك القيام به.

- **تعلم أن تتعاطف مع الآخرين:** انظر إلى الموقف منظور الآخرين. حاول أن تفهم لماذا يتصرفون هكذا، وما يمكن أن تفعله لتكوين علاقة إيجابية وبنّاءة معهم.

- **افتح أنت الحوار:** يتسم معظم الناس بالخجل. إذا كنت تكره الحديث إلى الغرباء أو الأشخاص العاديين الذين تتعرف عليهم بشكل عارض، فاعلم أنك لست وحدك. تشير الأبحاث إلى أن ٤٠٪ من البالغين يرون أنهم يتسمون بالخجل. افترض إذاً أن الطرف الآخر يشعر بالخجل، وبادر بالخطوة الأولى لتبدأ حواراً معه.

- **كن كريماً في المجاملة:** سوف تساعدك المجاملات الصادقة على تكوين علاقات إيجابية مع الآخرين، مما يشعرك بقدر من التحسن. وإن كنت لا تميل إلى الطرف الآخر. فقم بتهنئته إذا حقق نجاحاً. ربما تكتشف أن كل واحد منكما أساء في حكمه على الآخر

- **تجنب المواقف التي تنطوي على الضغط:** إذا كانت المناقشات التافهة تفسد يومك قبل أن تغادر البيت، فحاول مغادرة المكان قبل أن يبدأ أفراد الأسرة الآخرون في إثارة الضجيج المعتاد في الصباح. اذهب إلى العمل مبكراً بين الحين والآخر، ثم انتهي بسرعة من الأعمال المزعجة التي تركتها بالأمس، أو اقرأ الصحيفة.

- **ابدأ يومك بإيجابية:** فكِّر في الأشياء التي تحبها، والأشياء التي أسعدتك، ولا تفكر في المشكلات، أو كل الأشياء التي تتمنى أن تصل إليها، والتي ربما لا تصل إليها أبداً.

- **خذ راحة:** عندما تنزعج من الآخرين أو المواقف التي لا تستطيع أن تسيطر عليها، فابتعد عن هؤلاء الأفراد وعن تلك المواقف لفترة قصيرة. قم بشيء مختلف تماماً لفترة. سوف تكون قادراً على الاقتراب من المشكلة بموضوعية أكثر بعد أن يصبح ذهنك صافياً.

- **كن واقعياً:** حدد لنفسك أهدافاً يمكن تحقيقها، ثم قسمها إلى أهداف صغيرة. حاول أن تحقق شيئاً واحداً على الأقل كل يوم لتصل في النهاية إلى هدفك. إن الإنجازات اليومية الصغيرة تمنحك الثقة اللازمة لمواجهة أهداف كبيرة وبعيدة.

- **خاطر بشكل مدروس:** إذا لم تنتهز الفرصة أبداً، فلن تحقق أبداً شيئاً ذا قيمة. تحمل المخاطرة مادمت مقتنعاً بصحة فكرتك. حاول أن تقابل أفراداً جدد، وصاحب أصدقاء جدد. بعضهم سيستجيب لك، وبعضهم لن يفعل.

- **تعلم أشياء جديدة:** في عالم التكنولوجيا الحديثة والفائقة اليوم، إذا لم تتعلم فأنت تموت. إن معظم ما لدى الخريجين الجدد من معارف سيبطل في خلال سنوات قليلة. ومن المهم جداً أن تداوم على المعرفة إذا ابتعدت عن المدرسة لفترة أكبر. إن التعلم ليس مثيراً فقط، ولكنه يجعلك أيضاً موضع اهتمام الآخرين.

- **انظر إلى النكسات بشكل بناء:** كما هو الحال مع رافع الأثقال، فإن المقاومة تجعلك قوياً. إننا نبدأ بأثقال صغيرة، ثم نزيدها بانتظام حتى نصل إلى أن نرفع أثقل مما كنا نحلم به في البداية. إن الفشل تجربة نتعلم منها: لا أكثر ولا أقل.

- **فكر قبل أن تتحدث:** إذا كانت لديك عادة التحدث أولاً ثم الندم بعد ذلك، فتعلم أن تسيطر على أعصابك. قم بذلك كل يوم لفترة قصيرة حتى تتعود على السيطرة على أعصابك. عندما تقول شيئاً تندم عليه، فإن موقفك الإيجابي هو المتضرر الأكبر.

- **ارتد ملابس مناسبة:** انظر حولك. إذا كان الناس الذين تعمل معهم يرتدون ملابس فضفاضة أو بدلاً أو بنطالونات، فارتدِ مثلهم. لا شيء يمكن أن يزيد من ثقتك مثل معرفتك أنك تبدو جيداً في مظهرك، وأن الآخرين يدركون ذلك. إن المظهر يجعل الآخرين يركزون على قدراتك، بدلاً من أن يتساءلوا لماذا تبدو مختلفاً.

- **اعتن بصحتك:** مارس التدريبات الرياضية بانتظام، وحافظ على هيئتك. من الصعب جداً أن تحافظ على تصورك الإيجابي عن نفسك عندما تبدو كسولاً أو ثقيل الوزن أو متبلداً. إن التمرين القصير والمستمر يساعدك في تحسين ثقتك بنفسك.

- **ساعد الآخرين:** افعل شيئاً جيداً لمصلحة الآخرين بدون أن تتوقع أي شيء في المقابل. سيساعدهم ذلك على التوازن في علاقتهم معك كما يُشعرك بالعظمة.

الممكن الإيجابي

لقد تردد كثيراً أن عقل الإنسان أشبه بالحاسب الآلي الخارق، إذ إنه أكثر فعالية وقوة إلى حدٍ بعيد من أحدث جهاز. إن العقل يشبه نظيره الميكانيكي في جوانب عديدة، وخاصة في هذه النقطة: إننا نحصل من كليهما على ما ندخله إليهما. إنها ما تسمى بنظرية الإدخال والإخراج في برمجة الكمبيوتر.

إذا سمحنا لعقلنا الإنساني أن تسيطر عليه التأثيرات السلبية من حولنا، فإن أغلبية دوافعنا ستكون سلبية. سوف تسيطر علينا الأفكار السلبية والخوف من الفشل، ومقاومة المخاطرة والتغيير. ولكن إذا أزلنا الأفكار السلبية مثلما فعل الرجل في بيت الدكتور بيل مع فروع الشجرة الفاسدة، يمكن أن نبدأ عملية استبدال أفكار إيجابية بالأفكار السلبية.

في الغابة، من المستحيل أن تزدهر شجيرات صغيرة إلا بعد إزالة الأشجار الأكبر والأقدم لا يمكن أن يخترق ضوء الشمس الفروع المورقة للأشجار الناضجة ليصل إلى أرضية الغابة

ويمد الشجيرات بالمقومات الضرورية لحياتها ونموها. عندما تتم إزالة شجرة ناضجة، تحدث المعجزة. ففي خلال أسابيع قليلة، تُغطى الأرضية بالنبت الجديد، وتزدهر الشجيرات في كل مكان، فقد وصل إليها ضوء الشمس الذي لم يكن متاحاً من قبل.

إذاً، فالمشكلة كلها تكمن في المواقف السلبية. عندما نزيل كل الأفكار السلبية البسيطة وصولاً إلى لب السلبية فينا، سنكون على استعداد لنمو إيجابي جديد. إذا قمنا بحماية ورعاية الأفكار الإيجابية من البيئة العدوانية التي تسعى إلى تدميرها، فسوف تزداد علواً ومكانة لتنجو من مهالك العالم السلبي.

يمكن أن يكون كل إنسان إيجابياً أو سلبياً أو محايداً، ولكن الممكن لا يعني شيئاً بدون السعي لتحقيقه. وإلى أن نبدأ في القيام بالأشياء اللازمة لتغيير الأسلوب الذي نفكر به، لن يكون لنا أبداً أن ندرك الفوائد العظيمة التي تنتظرنا في هذه الحياة.

آمال عريضة

إن المشكلة التي يواجهها معظمنا عندما يقرر يوماً أنه سيغير حياته إلى الأفضل هي أننا نتوقع أن ننتقل من التعثر بلا هدف إلى تحقيق قفزات مدهشة دفعة واحدة. وعندما نفشل يخيب أملنا، ونتخلى عن هذه الفكرة التي نعتقد أنها كانت فكرة رديئة بأي حال من الأحوال، وأنها كانت ببساطة أكبر من قدراتنا. إن الفشل يزيد من سوء تقديرنا لأنفسنا ولقدراتنا.

لا تحب ما أنت عليه، بل حب ما يمكن أن تكون عليه. "سيرفانتيس"

إن الجزء السهل في هذه العملية هو أن تتخذ قراراً بأن تتغير. أما التغير الفعلي فهو عملية مملة وموحشة وطويلة تقتضي التزاماً من جانبنا، يشدد من أزرنا مهما اشتدت الظروف، ومهما كانت الإغراءات. إن العادات التي نحاول أن نغيرها قد اكتسبت تدريجياً خلال فترة طويلة من الزمن، ولن تتم إزالتها إلا بنفس الطريقة. في الحقيقة إننا لا ندرك عاداتنا إلا بعد أن تتأصل بداخلنا، فيكون من الصعب تغييرها.

إن مجموعات الدعم تدرك جيداً صعوبة القيام بتغيير جذري في أسلوب حياتك، كما تطبق أساليب مختلفة مثل استخدام الضغط من أحد زملائك والتدعيم والمناقشة الجماعية، وذلك لتحقيق عملية التغيير. ولكن في النهاية،يتوقف التغيير الفعلي على الفرد ذاته.يجب أن تغيِّر العادات بنفس الطريقة التي اكتسبتها بها.

إذا اعتقدنا أننا يجب أن نقلع حالاً عن التدخين أو الإفراط في تناول الطعام أو الغرق في أي عادة مدمرة أو غير صحية، فهذا أمر محير في البداية. وبدلاً من ذلك لابد أن نأخذ

على أنفسنا عهداً بألا ندخن السيجارة القادمة، أو نأكل قالب الحلوى القادم. إننا نعلم جيداً أننا نستطيع أن نتجنب سلوكاً مدمراً واحداً، أما أكثر من ذلك فلسنا متأكدين. في النهاية، رغم أننا لم نعالج تماماً الرغبة، فإننا نرى أنفسنا قد تم شفاؤنا من مشكلة التدخين أو الإفراط في تناول الطعام وتتغير صورتنا الذاتية تدريجياً، فلا نرى أنفسنا كما لو كنا مدمنين للتدخين أو للطعام.

إن قيود العادة تبدأ صغيرة، فلا نحس بها إلا بعد أن تتضخم حتى يصبح من الصعب كسرها. "صامويل جونسون"

لقد تعلمنا أيضاً أنه من المفيد أن نستبدل بالعادة السلبية عادة إيجابية. ولذ يشعر هؤلاء الذين يخضعون لنظام غذائي أو يحاولون الإقلاع عن التدخين، بأنهم يحققون نتائج أفضل عندما يضعون برنامجاً رياضياً في جدولهم اليومي. فبدلاً من التردد مثلاً على المقاهي التي تقتل الوقت فيما لا يفيد، انضم إلى مجموعة أخرى تستغل الزمن فيما يفيد وكّون صداقات وصحبة جديدة بهدف تغيير هذا السلوك السيئ.

لكي تغير أي سلوك بنجاح، يجب أن تتوقف عن السلوك غير المرغوب فيه، وتضع محله سلوكاً آخر بناءً. يرى العالم النفسي ب. ف. سكينر أن تقديم الحبوب للحمام عندما يلتقط مفتاحاً معيناً، يجعلهم يتصرفون بطريقة معينة. لقد تعلموا أن يلتقطوا هذا المفتاح المحدد عندما يكونون جوعى. وكما جاء في كتاب Consumer Behavior لـ بركمان و جيلسون، يطلق سكينر على السلوك المشابه لسلوك الحمام سابق الذكر تسمية "الارتباط الشرطي الفعال".

لاشك أن الإنسان أكثر تعقيداً من الحيوانات أو الطيور. فلدينا نطاق واسع من المشاعر والعواطف، وأهم من ذلك، فإننا نستطيع أن نفكر. إننا لا نستجيب إلى أي مثير كما تفعل الحيوانات والطيور. أليس كذلك؟ ولكن الاستجابة إلى المنبه هي في الأساس الطريقة التي تتكون بها العادة. إننا نجرب شيئاً ونحبه، ثم نداوم على فعله حتى يصبح عادة.

وليس من المعقول أن تتخذ قرارات سريعة في قضايا هامة فعلاً. ولكن عندما يبدأ عدم الحسم في إعاقة أداء الفرد اليومي، تظهر المشكلة. وتوجد غالباً أسباب دفينة لما يحدث".

كن قائداً أو تابعاً، أو تنحَ عن الطريق! "لي إياكوكا"

يذكر الخبراء أن كرهنا للمخاطرة يرتبط بشكل مباشر في كثير من الأحوال بما تعلمناه عن اتخاذ القرار منذ الصغر. إذا كان الوالدان حاسمين وشجعانا على تحمل مخاطرات معقولة، وتعلم أشياء جديدة، فإننا سنتحمل المخاطرات ونقدم على تعلم الجديد على الأرجح. إننا نعرف حدودنا في سن مبكرة جداً، ونتعلم أيضاً كيف نتخذ قرارات لها تأثير إيجابي.

ولكن هذا سيكون صعباً علينا إذا وجدنا آباءنا يعانون في اتخاذ أبسط القرارات، ويلاقون شتى ضروب العذاب في اتخاذ القرارات المهمة. ومن ثم فإننا نتعلم رسالة ثابتة بملاحظتهم، وهي أن القرارات صعبة في اتخاذها، وأن أي مخاطرة شيء لابد من تجنبه. يميل أطفال هؤلاء الأمهات والآباء إلى التصرف بإحدى الطريقتين: إما أنهم يتبعون نفس الأسلوب في سن البلوغ، وإما يتحملون آلاماً كبيرة لكي يؤكدوا أنهم يقومون بالعكس.

لم تعطِ الكاتبة لورا التي تبلغ من العمر ٤٢ عاماً، اهتماماً كبيراً لعاداتها في صنع القرار إلا بعد أن بدأت في إجراء بحث عن هذا الموضوع. كانت لورا حاسمة دائماً، إذ كانت تتخذ قراراتها بسرعة. كانت تعد دراسة سريعة في معظم الموضوعات، ثم تحلل سلبيات وإيجابيات الموقف، وتقرر ما يجب أن تفعله، ثم تقوم به. وبالنسبة لما تذكره فقد كانت حاسمة وفاعلة.

لم تتعذب حتى في قراراتها الرئيسية، بل كانت تنتهز فرص العمل باستمتاع، حتى وإن كان ذلك يعني انتقالها عبر البلاد. إنها قد تقرر شراء سيارة جديدة، وتختار التصميم والموديل واللون في ساعات قليلة. ربما يأخذ استئجار شقة أو شراء منزل منها وقتاً أطول، ولكنه لا يتعدى أبداً أياماً قليلة.

رغم أن حسمها كان لمصلحتها دائماً، فقد عانت لورا من مشكلات بين الحين والآخر بسببه. فقد أثبتت السيارة الرياضية الحمراء التي اشترتها أنها غير عملية بالنسبة للرحلات والإجازات البعيدة، كما أن ضرائب الملكية المحدودة التي يتم تحصيلها في الحي الذي تقطنه لم تكن تكفي لإقامة نظام تعليمي جيد في المدارس العامة. وهنا أدركت تماماً أنها كانت تعوض ما تعلمته كطفلة. فقد كان والدها لا يستقر في مهنة واحدة وينتقل من وظيفة إلى أخرى، بينما كانت أمها تتردد في كل قرار ابتداءً من تحديد ما ترتديه كل يوم حتى معرفة الوقت المناسب الذي تسمح فيه لأبنائها بالاستقلال عنها.

تغيرت لورا إلى الأحسن منذ عرفت أنها كانت تعوض ماضيها بصورة مبالغ فيها. إنها لم تعد مترددة، ولكنها أصبحت تميل إلى دراسة القرارات الهامة في وقت أطول قليلاً، وتتأكد من أن لديها المعلومات اللازمة لاتخاذ القرار المناسب.

يقترح الخبراء بعض الخطوات التي قد تساعدك على أن تكون حاسماً، دون أن تصدر قرارات متسرعة، ومنها:

- خذ الوقت الكافي لتصدر قرارات هامة. فنادراً ما تحتاج هذه القرارات إلى أن تُتخذ فوراً. نم، ودع الليل يمر عليها، فسوف تكون أكثر موضوعية إذا انتظرت أربعاً وعشرين ساعة.
- اعلم جيداً أن الحياة لا تتكون من أسئلة الخطأ أو الصواب أو الاختيار من متعددة. توجد دائماً إجابات متعددة، يحتمل أن يكون أي منها صواباً أو خطأً".
- تذكر أن لكل قرار نتائجه. إذا حددت هذه النتائج، فسوف يساعدك ذلك على اتخاذ قرار صائب.
- تأكد من وضع القرار في سياقه المناسب. لا تتساوى كل القرارات. إذا كانت النتائج لا قيمة لها، فإن الموقف يستحق اهتماماً محدوداً فقط.
- تأكد أنك (وليس غيرك) تصدر قراراتك بنفسك. لا تترك أي شخص يقرر شيئاً لك في الأمور الهامة، ولا تلم الآخرين على فشل محاولاتهم عندما تسوء الظروف. إن القرار قرارك وحدك. تحمل مسئوليته إذاً.

- اعلم جيداً أن القرارات نادراً ما تكون نهائية، إذا أخطأت في قرارك، فعادةً ما يمكنك الرجوع فيه وتصحيح الأخطاء.

بعد أن تصدر قراراً، انتظر حتى ترى نتائجه. لا تغير رأيك، لمجرد أن الأمور لم تتحسن بسرعة كما كنت تتوقع. تحتاج معظم الأمور إلى وقتٍ كافٍ، وخاصة إذا كان فيها أفراد آخرون. إذا كنت متحمساً لفكرة أو فرصة جديدة، فلا تتوقع من الآخرين نفس الشيء بالضرورة. ربما يحقدون عليك أو ربما لا يعنيهم الموضوع بأي حال من الأحوال. إذا كان القرار صائباً بالأمس، فإن الاحتمالات تشير إلى أنه سيظل كذلك اليوم وغداً.

لا تعتمد على الآخرين، بل اعتمد على نفسك فقط. فالاعتماد على النفس يولد السعادة الحقيقية. "قوانين مانو"

تذكر أنك أخذت وقتاً للتفكير في الأمور، لقد قمت بواجبك. امنح الآخرين الفرصة نفسها. سوف يهتمون عادةً. ولكن إذا كنت ستتحمل قرارك بمفردك، وإذا اتخذت قراراً مدروساً بدقة، فسوف تكون لديك شجاعة الدفاع عن قناعتك.

إذا علمت أنك على حق، فسوف تظل قوياً عندما تسوء الأحوال، وغالباً ما يحدث هذا.

تأكد إلى أبعد حد من أنك أعطيت فكرتك فرصة عادلة. إن هؤلاء الذين يحققون نجاحاً كبيراً في الحياة هم الذين يعطون أكثر مما يتوقع منهم، ولا يمكن الاستغناء عنهم بالنسبة لرؤسائهم أو عملائهم لأنه يمكن الاعتماد عليهم دائماً. إنك تجدهم متى احتجت إليهم، كما يحظون بمكافآت تتساوى مع مجهوداتهم.

إن الرجل الشجاع يمثل أغلبية في حد ذاته. "توماس جيفرسون"

إليك معادلة وضعتها مؤسسة وقفية تتمثل رسالتها في تخليد تعاليم "نابليون هيل"، والذي يعد شيخ شيوخ الحفز:

الكيف + الكم + الموقف الفكري = الربح

وشرح هذه المعادلة هو أن جودة الخدمة التي تقدمها إضافةً إلى كمها، وإلى الموقف الفكري الذي تقدمها به تعادل جميعاً الربح الذي تحققه في هذا العالم، وتحدد المساحة التي ستحتلها في قلوب من حولك.

ولبذل المزيد من الجهد فوائد أخرى، فهو:

- يجعلك أكثر مهارة فيما تقوم به.
- سيستجيب إليك الآخرون بلطف. ولأنه يمكن الاعتماد عليك لأنك تعطي أكثر مما هو متوقع، فإن رئيسك أو عملاءك سيمنحونك فرصاً أفضل، ومسئولية أكبر.
- سوف تتحسن نظرتك لذاتك، وكذلك نظرة زملائك وعائلتك وأصدقائك. من الصعب أن تكره إنساناً يعمل بجد أكبر ويجري أسرع، ويقفز أعلى ويصل لأعمق مما يصل إليه أي إنسان آخر.
- لأنك تدرك جيداً حجم العمل المطلوب منك، فسوف تكون أقل ميلاً لتأجيل أي عمل. سوف تصبح فاعلاً، وسوف ينظر إليك الآخرون على أنك ممن ينجزون الأعمال.

ربما تتمثل أهم معلومة تتعلق باتخاذ القرار في معرفة أن الحياة ليست سوى مخاطرة. أفضل ما نتمناه إذاً هو أن نكون عقلانيين في طريقتنا لاتخاذ القرار، وحريصين في التعامل مع المخاطرات التي نختار تحملها. ولكن المهم هو أن تقوم بالفعل. إذا لم نحاول أبداً أن نفعل أي شيء بصورة مختلفة فإننا بكل تأكيد لن نوسع قدراتنا ولن نصل إلى مستويات أعلى. إننا نعلم في داخلنا أننا قادرون على القيام بالمزيد، ولكننا نلوم الظروف أو الآخرين لأنهم لا يسمحون لنا بأن نتفوق.

إنك تخطيء الهدف في كل الطلقات التي لا تخرجها من بندقيتك.

"واين جريتسكي"

إن الخيار خيارنا وحدنا. لا يوجد إنسان آخر يستطيع أن يحقق النجاح أو الفشل لنا. يمكنهم المساعدة، هذا للعلم فقط، ولكن في النهاية ما نفعله بحياتنا أو مهننا يعود إلينا.

إذا قمنا بتحليل المخاطرات، واتخذنا قرارات مدروسة، وقمنا بأفعال مناسبة، فإن الفرص المتاحة أمامنا لا نهاية لها.

تعبر القائمة التالية عن عدد قليل من الناس الذين قرروا أن يقوموا بشيء مختلف في حياتهم. يمكنك أيضاً أن تقوم بذلك إن أردت.

الفرد	المهنة السابقة
شون كونري. ممثل	سائق شاحنة، وبنّاء
جيرالد فورد. الرئيس الأمريكي	عارض أزياء
جورج فورمان. ملاكم	عامل تجميع إلكترونيات
بوريس كارلوف. ممثل	سمسار عقارات
مارلين مونرو. ممثلة	عاملة بمصنع
ألفيس بريسلي، مغنٍ	سائق شاحنة
رونالد ريجان. الرئيس الأمريكي	ممثل
هنري ديفيد ثورو، فيلسوف	ناظر وصانع للأقلام الرصاص

الشدائد تزيدك قوة

في كل أيام الأسبوع عدا السبت والأحد، تذيع "باولا بيني بيكر" برنامجها على الهواء في محطة WSPD على موجة AM بمدينة "توليدو" بولاية "أوهايو". يلقى برنامجها شعبية كبيرة بين المستمعين وأصحاب الإعلانات على حد سواء. وهو عبارة عن مزيج حي من المحادثات مع السياسيين والمتصلين بالهاتف والمؤلفين وقادة الفكر المحليين. والعجيب أن "باولا" قد أصبحت من المشاهير، وعملت بوصفها محاورة إذاعية بعد هزيمتها في الانتخابات.

تنطوي كل المحن على احتمالات لتحقيق فوائد مساوية لها أو أكبر.

"نابليون هيل"

في ١٩٩١، وعندما أحجم كل الجمهوريين عن الوقوف في وجه قاطرة الحزب الديموقراطي الجبارة بتوليدو، نهضت بيني بيكر. تقدمت بيني بيكر وتستعيد ذكرياتها، فتقول: "لقد سخروا مني في البداية، ولكن عندما وصل الفارق بيني وبين العمدة إلى٣١ صوتاً، بدءوا يتعاملون معي بجدية، وعندئذ أعدو العدة للقتال". لم يكن على بيني بيكر التي تبلغ الثالثة والثلاثين من عمرها فقط أن تحارب ما أسمته بالديمقراطيين الأغنياء والأقوياء الذين قد يسحقونك مثل الحشرة، ولكن عليها أن تقف في وجه شبكة الجمهوريين العتيقة أيضاً.

توقعت بيني بيكر أن تواجه مشكلات عديدة، ولكن ليس بنفس القوة التي رأتها. قال لها أحد الخبراء السياسيين إن المصائب في الحملات السياسية لا تأتي فرادى في معظم الأحيان. وقد ثبت صدقه بعد ذلك. فقد ظهرت المشكلة الأولى عندما اكتشفت باولا أن

الشخص الذي وثقت بـه كـان جاسوساً يسرب خططـها إلى المعارضـة. وظـهرت المشكلة الثانية حين قام زعيم حزبها بإجازة في أوربا في آخـر أسـبوعين مـن الحملـة وهـي أخطـر فترة، وحين بعث برسالة إلى الناخبين يبلغهم فيـها بأنـه لا يؤيدهـا. أمـا المصيبـة الثالثـة والأخيرة، فهي كما تقول باولا: خسارة الانتخابات بنسبة ٤١٪ من الأصوات.

ولدت باولا بيني بيكر في الثالث من مايو ١٩٥٨، وهي الطفلة السادسة بـين سـبعة أطفـال من أبوين هما بول وبيت بيني بيكر. التحقت باولا بإحدى المدارس الأبرشية، ثم بـإحدى المدارس العليا، واشتركت باولا أيضاً في بعض جماعات الكشافـة، وفي دوري لكـرة السـلة. وقد واجهت أيضاً المشكلات التي يتعرض لها معظم الشباب في مرحلة النمو.

مهما كان ما تقوم به النساء، يجب أن تقمن به مرتين ضعف الرجل. ولحسن الحظ ان ذلك ليس صعباً. "شارلوت ويتون"

الدرس الأول

تكلمت بيني بيكر عن حياتها بعد ذلك في حديث لها في ستوديوهات WSPD، وفي حوار هاتفي، فقالت: "إنني لم أكن جميلة، فقـد كنـت شديـدة النحافـة، وكـان وجـهي مليئـاً بالنمس، ولم أتغير حتى دخلت الكلية. فقد أوحـت إلي جـين فونـدا بـأن أبـدأ في برنـامج تدريبي، ومن ثم بدأت أغير من شكلي". اكتشفت بيني بيكـر أن التغـيير غـير المتوقـع إلى الأحسن قد زاد من ثقتها بنفسها. وعندما بـدأت تشعـر بتحسـن بدنـي، بـدأت تنظـر إلى نفسها بصورة أفضل. كما أن ثقتها هـذه بجسـدها تُرجمـت إلى المزيـد مـن الثقـة بمظـهرها وبقدراتها. لم يعد هناك مكان للأفكار السلبية عن مظـهرها، وبـدأت تؤمـن بـأن الآخريـن سيحبونها لأنها تحب شخصيتها.

انهمكت بيني بيكر في برنامجها العملي، حتى أنها استخدمت المـهارات الـتي اكتسـبتها من دراستها للاتصال في جامعة توليدو في إنتاج وتسويق شريط فيديـو تدريـبي. ثـم تركـت مهنة البيع لتدير شركة الفيديو التي تملكها، وتروج برامجها التدريبية. خلال ذلك قابلت ثم تزوجت كريج سبير الذي كان مهتماً هـو الآخـر بـالفيديو. علـى أيـة حـال، فقـد كـان

الضغط الذي تتعرض له بيني بيكر -من العمل والزواج وحبها للسياسة- كبيراً للغاية. وبعد أربع سنوات انفض كل من الزواج والشركة.

انغمست بيني بيكر في السياسة، بفضل تشجيع معلمها ولتر أ. شيرشل، وهو جنرال بحري متقاعد، وقطب من أقطاب تجارة البقالة، وزعيم من زعماء الحزب الجمهوري. لقد كان من دواعي فخرها الشديد أن آلاف من الناس يجدون فيها تعبيراً عن أصواتهم. أخبرت بيني بيكر المراسلين الصحفيين في أول يوم من الانتخابات بأنها ستكون سعيدة إذا حظيت بـ ١٠٠٠٠ صوت. وقد حصلت تقريباً على ضعف هذا الرقم.

كتبت صحيفة توليدو بليد تقول: "بالنسبة لبيني بيكر التي تنتمي للحزب الجمهوري كانت نتائج اليوم الأول لانتخابات العمادة بمثابة جرعة حيوية من الأدرينالين تمنحها قوة دافعة للأسابيع السبعة الباقية من الحملة، ورسالة واضحة تفيد أنها مرشحة يجب التعامل معها بحرص.

الفرصة في المحنة

انتصر العمدة في الانتخابات العامة، ولكن بيني بيكر حصلت على ٤١٪ من الأصوات، وهي نسبة هائلة. تتذكر بيني بيكر الانتخابات قائلة: "ربما خسرت المعركة، ولكنني فزت بالحرب. في السياسة، كما هو الحال في أمور كثيرة أخرى، نجد أن النجاح عبارة عن مزيج من الحظ و من التوقيت. لقد كانت الانتخابات سبباً في أن يُعرض عليّ هذا المنصب. إنني لا أعرف إذا ما كنت سأسعى من جديد للفوز بمنصب سياسي، ولكنني أعلم جيداً أنني سأبقي خياراتي مفتوحة، وليذل قصارى جهدي في الراديو."

"لا يوجد حقاً معلِقات كثيرات على مستو عالٍ، لذلك فإن أمامي الفرصة لأجعل من نفسي معلِقة متميزة. إضافة إلى ذلك أعتقد أنني أبرع في التعليق الإذاعي أكثر مما أتميز في حقل السياسة. لقد أخبرني والدي بأنني صادقة لدرجة كبيرة لا تجعلني أصلح للسياسة. إنني لا أحب أبداً تلك الأساليب الملتوية-مثل تملق قادة النقابات العمالية، أو الصحفيين،

أو الأفراد والمؤسسات الأخرى من أصحاب التأثير–التي يضطر المرء اللجوء إليها في حقل السياسة. يبدو أنني–مثل الشجرة–قد لقيت عناية ورعاية من نوع خاص."

دروس مستفادة من الخسارة

ما الدرس الذي تعلمته بيني بيكر من التجربة؟ أولاً: لا تدوم الهزيمة إلى الأبد إلا إذا سمحت لها بذلك. إنها تقول: "سألني بعض الناس كيف سأتعامل مع هزيمتي في الانتخابات أو مع من يوجهون إلي انتقادات لاذعة عن برنامج الراديو الذي أعده. وردي عليهم هو أن هذه الأمور تحتل جزءاً لا يكاد يُرى من الصورة. وعندما تكون مقتنعاً بأن ما تفعله هو الصواب، فلابد أن تكون لديك شجاعة الدفاع عن قناعتك، يجب أن تؤمن بنفسك، وتتجاهل النقاد".

هناك كثير من الناس سيرغبون في الركوب معك في السيارة الليموزين. ولكن ما تريده هو الشخص الذي سيركب معك الأوتوبيس عندما تتعطل الليموزين.

"أوبرا وين فري"

ثانياً: تنصح بيني بيكر قائلة: "عليك أن تحيط نفسك بالأفراد الإيجابيين، وأن تبتعد عن هؤلاء السلبيين. لا تثق بكل من يود أن يكون صديقك. إن الناس ليسوا دائماً كما يبدون في ظاهرهم، وفي السياسة خاصة يوجد عادةً عدد كبير ممن يحيطون بك ويَوَدون أن يشاركوك النجاح، ولكنهم يختبئون عادةً عندما تسوء الأحوال.

"ثالثاً: لا تأخذ الأمور بمحمل شخصي. تعلم أن تفرق بين فشلك في العمل ورأيك في نفسك كإنسان. في السياسة أو التجارة أو القانون أو التسلية أو أي حقل آخر، أحياناً تنجح بشكل يفوق كل توقعاتك، وأحياناً أخرى تفشل. المهم أن تتعلم من تجاربك الفاشلة. لا ترتكب نفس الخطأ، وحتماً إذا صممت على ذلك فسوف تنجح." هكذا تقول بيني بيكر.

رحلة الألف ميل تبدأ بخطوة. "لو- تزو"

لقد قلنا مراراً إن أصعب جزء في أي وظيفة هو البداية. لا يكون الشـيء صعباً تقريباً كما يبدو في البداية عندما نتعامل معه بحماس وتصميم. في كل مرة نجرب ونفشل، نصبح أقوى وتزداد احتمالات نجاحنا في المرة القادمة.

تزداد قوتنا كلما واجهنا مشكلات. فكما تقوِي الرياضة العضلات، فإن التغلب على العقبات يعلمنا الإصرار والعمل بجد واجتهاد، والنجاح في النهاية. ونصبح أقوى وأسرع وأفضل فيما نقوم به. إن نقاط القوة التي نكتسبها من خلال التجربة والفشل تجعلنا أقوى في كل جانب آخر من جوانب الحياة أيضاً.

عندما ننجح في النهاية، وسوف ننجح بالفعل إذا حافظنا على إصرارنا، فإننا نطور طرقاً أحدث وأفضل لإنجاز العمل. تُعلِمُنا الأساليب التي نتوصل إليها من خلال المحاولة والخطأ والمحاولة والنجاح دروساً فكرية وجسدية مختصرة.

هل يمكن أن يُعتمَد عليّ؟

لابد أن تعلم أنت والآخرين أنك تستطيع أن تتعامل مع العقبات التي تقابلك في الطريق، وتتغلب عليها وتثابر حتى تنجح. استخدم الاختبار التالي لتحدد جيداً إلى أي مدى يمكن الاعتماد عليك في مواجهة الصعاب. ضع دائرة حول الإجابة التي تختارها:

١. عندما أواجه مشكلة صعبة، ربما يكون أول رد فعل مني هو أن:

أ. أتنحى عنها، مفترضاً أنها صعبة للغاية فلا يمكن أن أتعامل معها.

ب. أستعين بشخص آخر لحل المشكلة.

ج. أجرب طريقة أخرى.

د. أؤجل التصرف، متمنياً أن تحل المشكلة من تلقاء نفسها.

٢. في وقت الأزمة. ربما يفترض الناس الذين يعرفونني جيداً أنني سوف:

أ. أصاب بالهلع.

ب. أظل هادئاً، وأطمئن من حولي.

ج. أقوم بدور القائد، فأساعد نفسي والآخرين.

د. أكون قادراً على الاهتمام بشئوني الخاصة.

٣. إذا طلب مني إنسان مساعدة في وقت غير مناسب لي. ربما:

أ. أترك ما أفعله، وأساعده.

ب. أخبره أنني سيسعدني مساعدته، ولكنني مشغول جداً الآن.

ج. أؤجل المساعدة، وأحدد له وقتاً نبدأ فيه.

د. أغضب منه لأنه متبلد الإحساس لدرجة أنه لا يراعي أنني مشغول.

٤. في العلاقات، أكون أنا في كثير من الأحيان من يتنازل تجنباً للصراع:

أ. صواب.

ب. خطأ.

ج. بحسب الظروف.

٥. عندما يحتاج شخص -في القسم- إلى مساعدة ما في مشروع هام:

أ. يلجأ إليّ أولاً.

ب. يلجأ إليّ عندما لا يجد أحداً سواي.

ج. يلجأ إليّ إذا أدرك أنه في مجال معرفتي.

د- لا يلجأ إلي أبداً.

٦. عندما يحتاج صديق أو قريب إلى نصيحة، يعرف أنني سوف:

أ. أطلب منه أن يقوم بما أراه الأفضل.

ب. أراوغه.

ج. أقدم اقتراحات عديدة له ليدرسها.

د. أنصحه بما أعتقد أنه أفضل طريق للقيام بهذا العمل.

٧. عندما تمثل جزءاً من فريق مسئول عن مشروع كبير، بماذا ستفعل إذا حصل الآخرون على الشكر والتقدير مقابل جهودهم، بينما لا يقدر مجهودك؟

أ. لا شيء. لأنني أتقاضي أجري مقابل جهدي.

ب. أفترض أنني لم أقدم إسهامات جيدة كإسهاماتهم .

ج. أطلب من باقي الأعضاء أن يقدروا إسهاماتي.

د. أتأكد بهدوء من أن الإدارة على علم بإسهاماتي.

٨. وعدت زوجتك بأنك ستتناول معها عشاءً خاصاً اليوم، وفى طريقك للخروج من المكتب، اتصل عميل هام تلفونياً. ماذا تفعل إذاً؟

أ. تتلقى المكالمة. فسوف تتفهم زوجتك الموقف إذا تأخرت.

ب. تخبر العميل أنك سوف تتصل به عندما تصل إلى المنزل.

ج. تطلب من السكرتيرة أن تتلقى الرسالة.

د. تخبر العميل أنك في طريقك إلى المنزل، وأنك سوف تتصل به غداً في الصباح.

٩. تكتشف أنك وصديقك الحميم متقدمان لنفس الوظيفة (وهو مؤهل أفضل منك) ماذا تفعل إذاً؟

أ. تنسحب من المناقشة.

ب. تحاول بخبث تشويه صورته في مقابلتك.

ج. تكثف جهودك، إذ يجب أن تفوز بأي ثمن.

د. تخبر الخبير المسئول عن مؤهلات صديقك الجيدة، ثم تبذل قصارى جهدك لتتأهل للوظيفة.

١٠. عندما تواجه قراراً صعباً، فسوف يكون تصرفك المرجح هو :

أ. أن تفعل الصواب بغض النظر عن النتائج.

ب. أن تفكر في تأثير أفعالك على الآخرين.

ج. تقوم بالفعل الذي تراه مناسباً في هذه الحالة.

د. تقوم بما هو أصلح لك.

الدرجات

اجمع الأرقام التي تتناسب مع الحروف التي وضعت عليها دوائر واحسب إجمالي الدرجات.

١. أ–صفر، ب–٢، ج–٣، د–١

٢. أ–صفر، ب–١، ج–٣، د–٢

٣. أ–٣، ب–١، ج–٢، د–صفر

٤. أ–٣، ب–١، ج–٢

٥. أ–٣، ب–١، ج–٢، د–صفر

٦. أ–١، ب–صفر، ج–٣، د–٢

٧. أ–٣، ب–صفر، ج–١، د–٢

٨. أ–٣، ب–٢، ج–صفر، د–١

٩. أ–٣، ب–صفر، ج–١، د–٢

١٠. أ–١، ب–٣، ج–٢، د–صفر

تقييم الدرجات

من ٢٦–٣٠ نقطة: انتبه، فربما تحمل نفسك ما فوق طاقتها. إن الفكرة هي أن يعتمد عليك الآخرون بشكل معقول، لا أن تدمر احتياجاتك ورغباتك من أجل الآخرين.

من ٢١–٢٥ نقطة: عظيم! إنك الصديق الذي يود كل إنسان مصاحبته. يمكن الاعتماد عليك، فأنت شخص واثق بنفسك، يعتمد عليه الآخرون، ولكنك لست حالماً يعيش فقط لخدمة الآخرين.

من ١٥–٢٠ نقطة: لن تحقق أي نجاح في الدوائر الدبلوماسية. إنك تهتم أكثر من اللازم بنفسك، ولا تهتم بشكل كاف بالآخرين. انظر إلى نفسك بموضوعية. هل

تود أن تعمل مع فرد مثلك؟

أقل من ١٥ نقطة: هل أنت متأكد من أنك فهمت الأسئلة؟ تشير إجاباتك إلى أنك تتأرجح بين الغطرسة والإحساس بالظلم. ولن تكسب أي أصدقاء بأي من هذين الموقفين.

لأننا نعرف جيداً كيف تنجز الأشياء بشكل أفضل، فإن لدينا طاقة فكرية ومادية أكبر لنكرسها لمهام أكثر صعوبة. إن العقبات التي نواجهها في طريق النجاح تجعل الحياة أكثر إثارة، وبدونها لن يكون هناك تحديات، وبدون التحديات تصبح الحياة مملة.

يقول استشاري التسويق والمبيعات ديفيد دريسكول: "إننا نستفيد من الفشل أكثر مما نستفيد من النجاح". كما يقترح في دورية Sales & Marketing Management، عدد إبريل ١٩٨٩، ألا تسأل نفسك بعد محاولة فاشلة: "ماذا خسرت؟" بل اسأل نفسك: "ماذا كسبت؟" وأوضح أنه في المبيعات تجد أن احتمالات الفشل أكبر بكثير من فرص النجاح. إذ يعلم مندوبو المبيعات الجيدون أنهم سيوجهون بالرفض في معظم الوقت، ويحسبون ببساطة كل رفض بـ"لا" أنهم في طريقهم للخروج والمضي نحو "نعم".

ويقول دريسكول: "إننا كلما فشلنا، نزداد نجاحاً إذا داومنا على المحاولة. إنها لعبة تعتمد على قانون المتوسطات والنسب. رغم ذلك فإننا نجعلها نسباً محبطة وشخصية. من الآن فصاعداً اسأل نفسك عما جعلك تفشل؟" افحص الإجابات بعناية. هل تأكدت الشكوك وأصبحت خائب الأمل، ولا تريد أن تحاول مرة ثانية؟ أو أنك بحثت عن الحلول الواقعية، وبدون أعذار؟

إذا لم نأخذ هذا الرفض بمحمل شخصي، فيمكن أن نقيم بموضوعية فشلنا ونتعلم من أخطائنا. وخير مثال على ذلك هو التشبيه الذي ضربه لنا دريكسول بمندوبي المبيعات. فالبائع الجيد يدرك تماماً أن البيع عملية، لا حدث. تبدأ هذه العملية بإجراء اتصال مع عميل مرتقب، ربما يشتري السلعة أو الخدمة التي تعرضها، وهو أيضاً من لديه السلطة ليتخذ القرار النهائي.

الخطوة التالية هي تحديد موعد للقيام بعرض تقديمي، وتجريب المنتج، أو ما إلى ذلك من أساليب الترويج. ثم تقوم بعد ذلك بالعرض التقديمي، وفي النهاية تتم الصفقة. في أي مرحلة من العملية، يمكن أن يفسد العميل المرتقب الصفقة، مما يؤدي إلى ضياع فرصة من البائع.

إذا احتفظ البائع بسجل يتضمن كل هذه الأنشطة، فسوف يعرف سريعاً كم عدد الاتصالات التي يجب أن يقوم بها ليحصل على موعد، وكم عدد المواعيد التي يجب أن يحددها ليحقق بيعاً واحداً، وكم يجب أن يحقق من المبيعات ليحصل على حصته، أو ليحقق دخله المرغوب. هكذا يدرك تماماً من البداية أنه لكي ينجح، يجب أن يقوم بالخطوة الأولى ليقوم بالعدد المطلوب من الاتصالات. عندما يقوم بذلك، فسوف تسير الأمور كما يجب.

هذا عن المتوسطات. أما عن النسب، فإن متابعتها باستمرار توجد فرصاً للتحسين بدورها. إذا كان بائع معين يواجه مشكلة في تحديد المواعيد، ولكنه ماهر جداً في إنهاء الصفقات، فتخيل ما يمكن أن يحدث إذا عدل أسلوبه في الاتصال بالعملاء. سيتبع ذلك زيادة درامية في مبيعاته. إن المسألة تتعلق بالاستفادة من الأخطاء السابقة واستغلال قانون المتوسطات.

إن قصة توماس إديسون واحدة من أروع قصص النجاح في أمريكا. فلقد مهدت عبقريته الفذة الطريق للثورة التكنولوجية، وغيرت صورة أمريكا بشكل ملموس. فبدون الطاقة الكهربية، لم نكن لنحصل على وسائل الراحة الحديثة التي نستمتع بها، وبدون الكهرباء اللازمة لتشغيل المصاعد، على سبيل المثال، لم تكن ناطحات السحاب لتظهر، ولأصبح ارتفاع أعلى مبنى مرهوناً بقدرتنا على صعود السلالم.

نتائج! لماذا يا رجل؟ لقد وصلت إلى نتائج كثيرة. فأنا أعرف آلاف الأشياء المختلفة التي لن تنجح. "توماس أ. إديسون"

رغم ذلك، فقد كان إديسون واحداً من أوضح الصور الدرامية المؤثرة التي تعبر عن تجارب فاشلة. يذكر المؤرخون أنه أجرى أكثر من ١٠ آلاف تجربة في محاولته لتطوير المصباح

المتوهج. كانت أكبر مشكلة تواجهه هي أنه عندما كانت الكهرباء تولد حرارة كافية لإضاءة فتيل المصباح، كان الفتيل يحترق بسرعة. عندما حل هذه المشكلة بإيجاد الفتيل المناسب وتفريغ المصباح من غاز الأكسجين، أصبح رائداً للإضاءة الإلكترونية اليوم.

طبقاً لما يقوله ديفيد دريسكول فإن الفشل ذو أهمية حيوية أخرى: "إذ إن الفشل يجدد تواضعنا، فالحياة مغامرة يجب أن نتعايش معها بمرح، يجب أن نضحك إذا فشلنا، إذ يزيد الفشل من موضوعيتنا.

حان وقت البداية

كان رعاة البقر في الغرب قديماً يؤمنون بأنه لكل جواد كبوة. إنهم يعلمون جيداً أنك أحياناً تفوز، وأحياناً أخرى تخسر، وأن بعض الأمور تحتاج إلى جهد أكبر من غيرها. ولكنك إذا صممت على الفوز، فسوف تربح في النهاية.

كان رعاة البقر يعلمون أيضاً أن أفضل وقت للعودة إلى ركوب الفرس هو بعد أن تقع من على ظهره فوراً. إنه أفضل وقت لكي تتعلم من خطئك -بينما لا يزال الموقف حاضراً في ذهنك- أفضل وقت كذلك لكي تتغلب على الخوف من الفشل مرة ثانية. استخدم الأسئلة التالية بوصفها دليلاً تتعلم من خلاله الاستفادة من أخطائك.

كيف تتعلم من أخطائك السابقة

١. لماذا فشلت في أن تقوم بما توقعته؟ هل لأنك لم تستعد جيداً، أو لأنك تحتاج لمهارة معينة، أو لأن توقعاتك غير واقعية؟ كن واضحاً وموضوعياً بقدر المستطاع.

____

____

____

٢. ماذا تعلمت من التجربة ويمكنك أن تطبقه بشكل بنّاء في المستقبل؟

____

____

٣. هل أثرت تلك العوامل الخارجية –التي تسيطر عليها بصورة غير ملحوظة أو لا تسيطر عليها إطلاقاً– على النتيجة؟ إذا كان الأمر كذلك، فماذا كانت تلك العوامل؟ ________________

____

____

____

٤. ماذا يمكن أن تفعله بشكل مختلف لكي تقلل من خطورة الفشل؟ ________

____

____

____

٥. ما المعرفة أو المهارة التي تحتاجها لكي تضمن أنك لن ترتكب نفس الخطأ مرة ثانية؟ ________________

____

____

____

٦. كيف يمكن أن تحصل على هذه المعرفة أو المهارة؟ ________________

____

____

____

٧. منْ الشخص الذي ستطلب مساعدته للوصول إلى هذه المعرفة أو المهارة التي تحتاجها لتنجح؟ ________________

____

____

____

٨. منْ الشخص الذي يهتم بنجاحك، ويرغب في مساعدتك؟______________

____

____

____

٩. ما الموقف الذي ستتخذه لكي تضمن نجاحك في المرة القادمة؟____________

____

____

____

١٠. لماذا يجب أن تستمر في المحاولة حتى تنجح؟ ما مكافأة النجاح، مقارنة بعقوبة الفشل؟________________________________

____

____

____

لا شيء في هذه الدنيا يمكن أن يحل محل الإصرار. إن الموهبة لا تصلح، فما أكثر ما نسمع عن هؤلاء الفاشلين من أصحاب المواهب. والعبقرية أيضاً لا تصلح، فالعبقرية المدفونة لا تعدو أن تكون مضرب الأمثال. والتعليم أيضاً لا يصلح، فالعالم يمتلئ عن آخره بهؤلاء المتعلمين المنسيين. إن الإصرار والتصميم فقط لهما الغلبة.

أنت كما ترى نفسك

إن أي شيء تستطيع أن تتصوره وتؤمن به، يمكن أن يتحقق إذا توفر لديك الموقف الفكري الإيجابي.

"و. كليمنت ستون، ونابليون هيل"

من المحتمل أنك ستصبح -بمرور الوقت- كما تعتقد في نفسك. إذا كنت مفعماً بأفكار سلبية هدامة، فسوف تكون إنساناً حزيناً وغير سعيد. إذا تخلصت من هذه الأفكار، وركزت على أمور إيجابية فسوف تكون إنساناً سعيداً ومنتجاً.

إن العقل يميل بطبيعته إلى تحويل أفكارك المجردة إلى نظيرها الملموس. تلك هي وظيفته. يُعد عقلك بمثابة الكمبيوتر المركزي الذي يخبرك متى تأكل وتنام وتؤدي وظائف لا حصر لها ضرورية لنموك نمواً صحيحاً ولبقائك في هذه الحياة. ومن ثم فمن الضروري أن تتحكم في المعلومات التي تدخلها إلى عقلك. وإلا فسوف يتصرف تماماً مثلما يفعل نظيره الآلي: فيدخل ويخرج أشياءً لا قيمة لها.

مثل أهم الأمور في حياتك، فإن إدارة أفكارك وتوقعاتك المتعلقة بوظيفتك وتعليمك وأسرتك وصداقاتك وصحتك ولياقتك- ليست شيئاً يمكنك القيام به أو الاستغناء عنه بسرعة خاطفة. بل إنها عملية برمجة صعبة، ومملة في كثير من الأحوال، وتحتاج إلى وقت. ولكنها عملية ممكنة النجاح.

يبدأ النجاح في أية محاولة بالاختبار الواضح لما تود أن تحققه. إذ بدون غرض محدد، فإن الأمور تتساوى. إن تحديد الهدف يجعلك تمسك بزمام حياتك. إنك تحدد ما تود أن

تحققه في أي وقت، وتحدد أيضاً أهدافك (سواء القريبة أو المتوسطة أو بعيدة المدى) التي تساعدك على بلوغ غايتك. بدون أهداف محددة، ربما يجرفك تيار من الأحداث والقوي الخارجية العشوائية التي لا تعني شيئاً بالنسبة لك.

وبمزيد من البساطة، فإن إعداد خطة لحياتك يشبه تنظيم رحلة عبر البلاد، فكلاهما يحتاج منك إلى تحديد غايتك إذا كان لديك أي أمل في الوصول إليها، وكلاهما يتضمن بالضرورة أهدافاً جزئيةً يجب أن تحققها إذا كنت تريد أن تصل إلى هدفك الأساسي الذي حددته سابقاً. سوف تشمل الخطة الجديدة أيضاً مرونة كافية لكي تتكيف مع المنعطفات والتأخيرات، وسوف تخصص الوقت اللازم للقيام برحلة فرعية أو اثنتين لدراسة الاحتمالات المثيرة التي تظهر بشكل غير متوقع.

عناصر الهدف

إن تحديد الهدف يساعدك في تركيز كل طاقاتك وأفكارك على ما تريد أن تحققه. كما يضمن لك عدم الوقع في فخ الإفراط في النشاط (مفترضاً أنك تحقق شيئاً بالضرورة فقط لأنك مشغول باستمرار)، ويساعدك في مواصلة السير على الطريق السليم مهما تغيرت الظروف أو طرأت أحداث غير متوقعة. ربما تؤخرك هذه الأشياء بشكل مؤقت أو تبعدك عن هدفك، ولكن إذا كان لديك هدف محدد وتمتلك الإصرار والقدرة على تحقيقه، فلن يطول تأخرك أبداً. إن العوائق ما هي إلا مصادر إزعاج مؤقتة لابد أن تتغلب عليها لكي تصوب مسارك.

تلك هي العناصر الأربعة التي يتكون منها أي هدف:

١. عبارة واضحة ودقيقة مكتوبة لما تريد أن تحققه.

٢. خطة لتحقيق هدفك.

٣. جدول زمني لتحقيق هذا الهدف.

٤. تعهد من جانبك بتحقيق الهدف بغض النظر عن العقبات التي يجب أن تتغلب عليها.

٢. اكتب اسم شخص مؤهل بدرجة كبيرة، وله وزنه في مجال عملك، شخص يمكنك أن تدرس ما يقوم به وتحاكيه. ________________

____

٣. اكتب اسم شخص سمعت عنه في مجال يتعلق بعملك، والذي ربما يكون معيناً لك إذا تعرفت عليه أو على العمل الذي يقوم به. على سبيل المثال: يمكن أن يستفيد الكاتب من الناشر، ورئيس التحرير، ومصمم الرسومات، وخبير الدعاية والإعلان. ________________

____

____

٤. اكتب اسم شخص يمكن أن يكون معلماً لك، يوجهك في عملك أو مهنتك، ويمنحك الفرص أو يعلمك الوصول إليها. ربما يكون هذا الشخص صديقاً أو قريباً أو شخصاً داخل شركتك، أو شخصاً تعرفه في حقل مهني أو مجموعة تجارية أو شخصاً في مجال لا يتعلق بك إطلاقاً. ________________

____

٥. حدد ثلاثة أفراد (رحلت أو على قيد الحياة) تُعجب بهم وتتطلع إلى أن تكون مثلهم، ويمثلون لك نموذجاً تحاكيه. ________________

____

____

____

٦. اكتب اسم شخص (أشخاص) يمكن أن يخدمك كمصدر للمعلومات أو الأفكار التي تهتم بها. ربما تشمل هذه المجالات تجارتك أو مهنتك أو هواياتك أو أي شيء آخر تعتقد أنه ذو قيمة بالنسبة لك. ________________

____

____

٧. اكتب اسم الشخص الذي ينقدك بقسوة. ماذا يمكن أن تتعلمه من هـذا الشخـص لتتحسن في عملك أو في حياتك الاجتماعية أو الشخصية؟ ____________

____

____

٨. اكتب اسم أكثر الأشخاص اتزاناً ممن تعرفهم، الشخص الذي يقـف دائمـاً علـى أرض صلبة، والذي يمكـن أن تلجـأ إليـه في كثـير مـن الأحيـان طلبـاً للنصيحـة الصائبة. ____________________________________

____

٩. اكتب اسم شخص في شركتك أو صناعتك يبدو أنـه علـى درايـة بفـرص التقديـر والترقيات. ربما يكون هذا الشخص زميلاً أو رئيس قسـم أو منافسـاً أو اسـتشارياً بحثياً لأحد المسئولين التنفيذيين. __________________________

____

١٠. اكتب اسم صديق مخلص أو أحد معارفك المقربين يمكنك أن تصارحـه بـأحلامك وطموحاتك، شخص تثق به، ويحبك لذاتك، وليس لما يمكن أن تقدمه له. ___

____

١١. أعد قائمة بأعضاء فريقك المتخصصين: الطبيب، المحامي، مدير البنك، مستشار الاستثمار، محاسب الضرائب، خبير البحث أو مدير مكتب التوظيـف، وغـيرهم ممن يستفيدون مالياً من نجاحك. ____________________

____

راجع قائمة أعضاء فريقك –حتى وإن لم يعلموا بذلـك– وخطـط كيـف يمكـن أن تسـتخدم فريقك بشكل أفضل لتصل إلى أهدافك. استخدم الجدول التالي لتحدد نوع المساعدة التي قد تريدها من كل منهم. وضح جيداً ما إذا كانت المسئولية ستقع عليهم أم عليك، والتصرفات التي سيقومون بها، والمعلومات التي تود الحصول عليـها، ومـا تتوقـع أن يحـدث نتيجـة لهذا الأمر، ومتى تتوقع أن تكمله.

جدول واجبات الفريق

أعضاء الفريق	الواجبات	التصرفات أو المعلومات اللازمة	النتائج المتوقعة	تاريخ التنفيذ
١				
٢				
٣				
٤				
٥				
٦				
٧				
٨				
٩				
١٠				
١١				

عدوى الحماس

إن أحد الأساليب المؤكدة لاجتذاب الآخرين إلى جانبك أن تباشر كل مهمـة بحماس. وإن لم تشعر بتحمس خاص لهذه المهمـة، فإنك إذا أجـبرت نفسـك علـى التعامل بحمـاس، فسوف تشعر فوراً بإحساس حقيقي. إن التعامل بحسم وحماس أول خطوة لتصبح متحمساً وحاسماً.

يعبر كل عمل عظيم وقوي في سجلات التاريخ عن انتصار الحمـاس. فلـم يتحقق أي عمل عظيم بدونه. "رالف والدو امرسون"

إن أفضل طريقة لتوليد الحماس أن تفعل شيئاً تحب حقاً أن تقوم به. إذا كرهت وظيفتك، فسوف يكون من الصعب جداً أن تتحمس لها (إذا كنت تكرهها بالفعل، فعليك أن تفكر في تغييرها أو تراجع موقفك من وظيفتك، وهؤلاء الذين تعمل معهم). على النقيض، فإنه من المستحيل فعلياً أن تؤدي شيئاً تحبه بدون أن تتحمس له.

قبل أن تشتهر شركة مستحضرات التجميل التي أسستها "ماري كاي آش" في كل أنحاء أمريكا، فقد اكتشفت ماري عندما كانت ربة منزل وأماً شابة أنها تستطيع أن تبيع أي شيء عن طريق قوة حماسها فقط.

كانت ماري تفتنها مجموعة من الكتب التي احتاجت إليها بشدة لأنها كانت تعتقد أن هذه الكتب بها إجابات على كل المشاكل التي يمكن أن تواجهها الأمهات مع أطفالهن. وكادت تبكي عندما علمت تكلفة هذه الكتب. عندما شعرت بائعة الكتب باهتمام ماري الشديد بهذه الكتب، تركتهم معها في نهاية الأسبوع بشرط أن تعيدهم في الأسبوع المقبل.

وعندما عادت البائعة لاسترداد الكتب، قالت لها ماري أنها ستحتفظ بها حتى تتمكن من دفع ثمنها لأنها أفضل الكتب التي رأتها. تتذكر ماري ما حدث قائلة: "عندما رأت البائعة مدى حماسي قالت سأخبرك بشيء يا ماري، إذا استطعت بيع عشر مجموعات من هذه الكتب من أجلي، فسوف أعطيك مجموعة منها".

شعرت ماري أن ذلك اتفاق رائع. ثم اتصلت ماري بأصدقائها وجيرانها، وآباء وأمهات الأطفال الذين تدرس لهم. تقول ماري: "لم يكن معي الكتب لأعرضها عليهم، كل ما كان لدي هو حماسي". لقد باعت عشر مجموعات من الكتب خلال يوم ونصف، بل وآمنت بالحماس بشدة لدرجة أنها جعلت من شعار "اكتسبت حماس ماري" (والذي يردد على أنغام ترنيمة مشهورة) جزءاً من ثقافة الشركة التي أسستها.

إن الحماس له مردوده. يمكن أن تثبت ذلك لنفسك إذا حاولت القيام بالتجربة التالية.

برهن على حماسك

اكتب في الفراغ الموجود أسفل السطور أحد الأشياء التي تستمتع بها في الحياة، ربما يكون ذلك شيئاً تستمتع بالحديث عنه أكثر من أي شيء آخر. ________________

____

____

____

____

في أقرب فرصة، كن مصراً على عرض هذا الموضوع عندما تتحدث إلى شخص ما. انتبه جيداً إلى الأسلوب الذي تناقش به الموضوع. تكلم بهدوء، وتجنب تركيز العين على العين، ولا تستخدم إشارات باليد. كيف كان رد فعل الشخص الذي تحدثت إليه؟

____

____

____

بماذا شعرت؟ ________________________________

____

____

كرر التجربة مع شخص آخر، ولكن تكلم هذه المرة بصوت عال، وركز عينيك في عينيه واستخدم الإشارات وتحرك في المكان. لاحظ الاختلاف في رد فعل الطرف الآخر هذه المرة. ________________________________

____

____

____

بماذا شعرت؟ ________________________________

____

____

سوف ترى الاختلاف عندما تستخدم قوة الحماسة. إن الحماس ليس شيئاً تكتسبه من شخص آخر، بل شيء تولده بداخلك.

الاستماع الفعال

تدور آخر نقطة نذكرها في موضوع العلاقات حول أهمية الاستماع. يعرف كل مندوب مبيعات ماهر أن أهمية الاستماع في عملية البيع تفوق إلى أبعد الحدود أهمية الكلام. يعلم مندوب المبيعات عن طريق الاستماع الجيد للعملاء المرتقبين الكثير عن آمال المشتري المرتقب المستقبلية وأحلامه ومشكلاته واحتياجاته. حينئذٍ يمكنه أن يكيف عرضه التقديمي بحيث يركز بدقة على ما يجعل المنتج أو الخدمة مفيدةً للعميل. إننا نهتم بوضوح شديد بالفوائد التي يقدمها لنا المنتج أو الخدمة أكثر مما نهتم بسماته.

استخدم الاختبار الموجز التالي لتحديد قدرتك على الاستماع.

هل أنت مستمع جيد؟

قيّم سمات شخصيتك التالية لتحديد مدى استماعك بفاعلية. استخدم معدلاً من ١-١٠، إذا حصلت على ١٠ فأنت متميز، أما إذا حصلت على ١ فأنت مستمع ضعيف.

التقييم	السمات
	١- أجد الناس عادة ممتعين فعلاً.
	٢- أتوق لمعرفة ما يلهب حماس الناس، وأستمتع بالحصول على قدر من المعلومات يفوق ما لديهم.
	٣- أعتقد أن الاستماع عملية سهلة عموماً، وتحدث لي بشكل طبيعي.
	٤- أتعاطف مع المتكلم.
	٥- لا تشتتني تلك الأشياء التي تحدث من حولي عندما أستمع إلى شخص ما.

٦. أحاول أن أقلل من أسباب الإزعاج والمقاطعة عندما أكون في مكان تحت سيطرتي (في المنزل أو المكتب على سبيل المثال).

٧. أحرص على الاحتفاظ بهدوء أعصابي، ولا أسمح أبداً بأن تفلت مشاعري عندما أستمع إلى الطرف الآخر.

٨. أطرح أسئلة ودودة لكي أشجع الآخرين على الكلام.

٩. لا أشعر بالحرج أو الخوف عندما لا أفهم شيئاً تماماً، بل أطلب من المتكلم أن يوضح ما يقول.

١٠. أحاول أن أركز على النقطة الرئيسية للحوار.

١١. أردد النقاط الهامة لكي أتأكد من أنني فهمت القضايا الرئيسية.

١٢. أحاول أن أخلق جواً آمناً لكي أشجع الحوار الصريح.

١٣. أبتسم وأومئ برأسي عندما يتكلم الآخرون لأجعلهم يدركون اهتمامي بما يقولونه.

١٤. أجبر نفسي على التركيز على ما يقوله الطرف الآخر، حتى وإن لم أجد ما يقوله مثيراً.

١٥. لا أترك عقلي يشرد أو أفكر فيما سأقوله بعد ذلك عندما يتحدث إليّ أي فرد.

١٦. عادة ما أنظر في عيني المتكلم.

١٧. أعي تماماً إشارات جسدي، وأتأكد باستمرار من أنني في وضع يتيح لي أن أكون متفتحاً ومتقبلاً عندما أستمع إلى الآخرين.

١٨. ألاحظ إشارات الجسد عند المتكلم وأعتبرها جزءاً هاماً من عملية الاتصال.

١٩. لا أحاول التنبؤ بما سيقوله الآخر أو أن أكمل عباراته بدلاً منه.

٢٠. لا أقاطع الآخرين عندما يتكلمون.

٢١. لا أقول أبداً "دعني أكمل حديثي" أو ما إلى ذلك عندما يقاطعني شخص ما.

٢٢. لا أرفع صوتي لكي أحجب أو أتغلب على تعليقات المتكلم.

٢٣. لا أصدر أحكاماً على الآخرين.

٢٤. لا أقرر شيئاً عن موضوع حتى أستمع إلى كل الحقائق.

٢٥. أحاول دائماً أن أكون مثل المستمعين الذين أحب أن أتكلم معهم.

إجمالي الدرجات

تقدير الدرجات

احسب إجمالي الدرجات التي حصلت عليها، وقيّم نفسك كما يلي:

٢٢٥ – ٢٥٠ أنت مثالي لأقصى درجة. وسوف تصادف صدمات كثيرة في حياتك.

٢٠٠ – ٢٢٤ اذهب فوراً لشراء حقيبة من الملابس الجديدة، فسوف تكون قريباً الضيف المفضل على العشاء للجميع.

١٧٥ – ١٩٩ أنت مستمع جيد، مستمع يستمتع بالحديث معه الأصدقاء والزملاء.

١٥٠ – ١٧٤ أنت مستمع أفضل من المتوسط، ولكن انتباهك يتشتت فحاول أن تتغلب على هذه المشكلة.

١٢٥ – ١٤٩ أنت مستمع متوسط، تفكر فيما ما ستقوله بقدر ما تستمع إلى المتكلم.

١٠٠ – ١٢٤ إنك تستوعب أقل من نصف ما يقال. هل أنت نعسان؟ قم فتناول فنجاناً من القهوة ثم عد إلى الحديث ثانية.

٩٩–أقل من ذلك إما أنك تنتقد نفسك بشدة وإما أنه قد حان الوقت لاتخاذ موقف جاد. استخدم الأسئلة في هذا الاختبار الموجز كدليل يساعدك على تقوية مهاراتك في الاستماع.

إن أصعب سر يحتفظ به الإنسان هو رأيه الخاص في نفسه.

"مارسيل بانول"

أمور تؤمن بها

من الأشياء العجيبة في هذه الحياة، أنك إذا لم تقبل أي شيء سوى الأفضل، فإنك ستحصل عليه في كثير من الأحيان.

"و. سومرست موم"

تشبه الحياة -كما لاحظ يوماً صياد عجوز- صيد السلمون. عندما تخوض في تيار كي تخرج ما ينتظرك من رزق فيه، فإذا لم تثبت قدميك جيداً، سوف تنجرف معه. سوف تعجز عن مقاومة القوى التي تدفعك إلى أي اتجاه تسير فيه.

لكي تتجنب الانحراف بلا هدف، يجب أن يكون لك فلسفة راسخة، أي مجموعة من الأمور التي تؤمن بها، والتي قد توصلت إليها بوعي وعناية. من ناحية أخرى، عليك أن تتوصل إلى أمر جديد تؤمن به في كل مرة تواجه فيها قراراً حاسماً في حياتك. إذا كانت لديك شبكة قوية من المعتقدات، فسوف تساعدك في الاختيار بين بدائل صعبة، وتوقفك على أرض صلبة عندما تلتف تيارات الحياة في دوامة من حولك.

من فلسفات النجاح

كانت باولا بلانشارد أحد الأفراد الذين شعروا بحاجاتهم الماسة إلى صياغة فلسفة توجيهية لنفسها. وتأتي باولا على قمة العالم بكل المظاهر الخارجية. فقد تزوجت حبيبها في الكلية، ذلك المحامي الشاب الطموح الذي تم انتخابه في وقت مبكر من مزاولته المهنة في الكونجرس الأمريكي، وواصل تقدمه حتى أصبح حاكم ولاية ميتشيجان. فقد كان لهما

حضور كبير في مختلف نواحي الحياة السياسية والاجتماعية في ميتشيجان، وكان لهما طفل جميل، وكذلك كل الامتيازات التي يحصل عليها أصحاب المناصب البارزة في الحكومة. وبوصفها سيدة ميتشيجان الأولى، فقد كانت باولا متحدثة عن الولاية، لها شعبيتها، وكانت تعمل بوصفها مستشاراً خاصاً متفرغاً لفرع وزارة التجارة بميتشيجان، ولا تتقاضى أجراً عن هذا المنصب.

لكن هناك شيئاً مفقوداً. تقول باولا: "اكتشفت أن حياتي اختلت بشكل مخيف بسبب القدر الكبير جداً من وقتي الذي أكرسه لعمل زوجي وطموحاته، فلم يعد هناك وقت يكفي لتدعيم أواصر الزواج، والأسرة، والاستمتاع بوسائل الراحة. لم يكن هناك وقت لكل الأشياء الهامة الأخرى في حياتي: الأسرة، والأصدقاء، والراحة، وأنشطة الترفيه والاستجمام، والتأمل و العبادة".

وفي لقاء معها في مكتبها بساوثفيلد في ميتشيجان، قالت باولا عن حياتها: "أدركت أنني دخلت على الأربعين من عمري، ولكنني لم أكن أحيا حياتي، بل كنت أحيا حياة زوجي. إن هذا يحدث كثيراً جداً عندما تفكر المرأة فيما تريده من الحياة، تجدها تترك أهداف الآخرين تتغلب على أهدافها. فالمرأة تقوم بما يعتقد الزوج أو الرئيس في العمل أو الأب أو الأم أنه يجب أن تقوم به".

لو كان لي أن أعيش حياتي من جديد فسوف أرتكب نفس الأخطاء، الفرق أن هذه الأخطاء ستكون أسرع.

"تالوله بانكهيد"

أدى هذا الإدراك إلى فترة طويلة من الاستبطان عاشتها باولا لتفكر في خياراتها، وتحاول أن تتوافق مع طبيعتها الشخصية، ومع توقعاتها من الحياة، ومع ما كانت تنتظره من الزواج.تقول باولا: "لقد أجبرتني هذه الفكرة على العودة إلى القيم التي أحملها لأن علي أن أقرر ما أهم شيء لي، وكيف أعيش حياةً تتوافق مع هذه القيم".

إن الفلسفة الشخصية التي نبعت من تجربة باولا قد وجهت تلك القرارات الأليمة التي كانت ستتخذها في الأسابيع والشهور التي تلت هذا الإدراك. إن شبكة المعتقدات هذه هي التي تؤازرها اليوم. خلال الشهور التي تلت فترة الاستبطان تلك. طلبت باولا الطلاق وانتقلت خارج مقاطعة الحاكم في "لانسنج"، واستكملت دورة تدريبية للحصول على درجة الماجستير في إنتاج الفيديو من جامعة ميتشيجان، وأقامت شركة لإنتاج الصوتيات والمرئيات، وغيرت حياتها.

قبل تعيينها الحالي كنائبة لرئيس الاتصالات بالصندوق القومي لتمويل حديقة النباتات بالولايات المتحدة، كانت باولا نائبة لرئيس شركة "كاسي كوميونيكيشن منجمنت إنكوربوريشن"، وهي شركة رائدة في منطقة الغرب الأوسط الأمريكي، تقدم خدمات استشارية للشئون العامة والعلاقات، واندمجت مع شركة شاندويك. كما نالت جائزة التفوق من كلية التربية بولاية ميتشيجان، ونالت درجة الدكتوراه الفخرية من ثلاث جامعات، وتكتب عموداً شهرياً في مجلة ديترويت متروبوليتان النسائية، كما تتحدث باستمرار عن قضايا المرأة وأمور أخرى.

حدد أهدافك

مثل أغلب هؤلاء الذين حققوا أشياءً عظيمة في حياتهم، فإن باولا بلانشارد من أنصار وضع الهدف. أشارت باولا إلى الطريقة التي استخدمها بو شيمبشلر المدرب السابق لفريق كرة القدم بجامعة ميتشيجان الذي اشتهر بألمعيته ولباقته، والذي أصبح فيما بعد المدير العام لنادي "ديترويت تايجرز". عندما كان يدرب في جامعة ميتشيجان، كان بو يعمل مع الفريق على وضع أهدافه، ويطلب من كل لاعب أن يضع أهدافه الشخصية الخاصة.

يعني الاعتماد على النفس أن تكون قادراً على الوقوف على قدميك بدون مساعدة الآخرين. هذا لا يعني عدم الاهتمام بمساعدة الآخرين أو رفضها، بل أن تكون في سلام مع نفسك، أن تستحق احترامك لذاتك عندما لا تأتيك مساعدة من الآخرين.

"المهاتما غاندي"

وتقول باولا أيضاً: "كان بو يجعل كل لاعب في فريقه يكتب أهدافه الشخصية على أحد وجهي بطاقة، ويكتب على الوجه الآخر أهداف الفريق. كان يطلب بعد ذلك من كل لاعب أن يحمل هذه البطاقة في حافظته، وأن يقرأها مرة واحدة على الأقل في كل يوم. لم يكن يعلم اللاعبون أبداً الوقت الذي سيطلب فيه بو منهم ترديد أهدافهم الشخصية أو أهداف الفريق، ولذلك كان عليهم أن يحفظوها عن ظهر قلب. كان عليهم أن يعرفوا أهدافهم ويحفظوها، ويتذكروها ويقرؤها كل يوم.

سيطر على المخاطرات

إن تحديد الأهداف محفوف بالمخاطر لأنه يتضمن خيارات وتغيرات "إذا اخترت البديل أ بدلاً من ب، فأنت تغامر بضياع ب. أحياناً تكون هذه المسألة مخيفة جداً، وتسبب الشلل للبعض" هذا ما ذكرته باولا، إذ تعتقد أن السيطرة على المخاطرات عملية صعبة بالنسبة للمرأة على وجه الخصوص. وتقول أيضاً:

"إن المجتمع يتوقع من المرأة أن تكون مسئولة عن حماية أسرتها، سواء أصرح بهذا أم لم يصرح . لقد حملت المرأة مسئولية البيت أي المكان الذي تشعر فيه الأسرة بالأمن والأمان. لقد كانت مسئولية المرأة أنها توفر هذه البيئة. إن التغير محفوف بالمخاطرات والمخاطر نقيض الأمان".

تخير قدوة لك

تعتقد باولا أيضاً أن القدوة لها أهمية كبيرة في التوصل إلى فلسفة شخصية للنجاح. تسترجع باولا ذكرياتها فتقول: "إن لجدتي تأثيراً كبيراً جداً عليّ فقد كانت قدوتي الأساسية. لقد أصبحت أرملة في سن التاسعة والعشرين في منتصف الثلاثينيات عندما مات جدي بعد عناء طويل من مرض السل، الذي أصيبت به في الحرب العالمية الأولى".

"لقد تركها وحيدة في المنزل مع ثلاثة أطفال، كلهم تحت السادسة من العمر. ولكي تستطيع رعايتهم، عملت بالتدريس في مدرسة بمدينة كلاركستون بميتشيجان، والتي تعد مسقط رأسي. في تلك الأيام لم تكن جدتي بحاجة إلى درجة جامعية لكي تعمل في

التدريس. لقد عملت في هذا المجال لسنوات طويلة، ولم تتزوج مرة ثانية، وربت الأطفال الثلاثة بنفسها. ثم طُلب منها بعد ذلك دخول الكلية للحصول على شهادة جامعية، وتخرجت في جامعة ميتشيجان في نفس السنة التي تخرج فيها والدي في الجامعة ذاتها.

"اصطحبتني جدتي إلى مدينة نيويورك بالقطار عندما كنت في الحادية عشرة. لقد أخذتني للتزحلق على الجليد في مركز روك فيلر، وأخذتني إلى منطقة "ساكس فيفث آفينو"، وإلى قاعة راديو سيتي الموسيقية لمشاهدة الروكيتس. كانت جدتي آنذاك في العقد الخامس من عمرها، ومع ذلك فقد كانت مقبلة على الحياة. لقد أدركت فقط في الآونة الأخيرة إلى أي مدى كانت جدتي رائعة في الفترة التي عاشتها. لقد كانت تلبس أحدث الثياب، وسافرت في كل أنحاء العالم، وكان لها أصدقاء لا حصر لهم، وكانت ترسل إليهم الخطابات وتستقبل منهم أيضاً. لقد عاشت حياة مثيرة تماماً، وعلمتني أن الإنسان يمكن أن يعيش حياة حافلة بالاعتماد على نفسه".

أن تعيش حياة تتمناها، وأن تموت دفاعاً عن حياتك هذه عند الضرورة، خير من أن تعيش حياة تحقق فيها أرباحاً أكثر وتخسر سعادتك.

"مارجوري كينان رولنجز"

تخير معلميك

تقترح باولا القيام بدور فعال في البحث عن الناصحين. اقرأ السير الذاتية لكي تعلم كيف تعامل الأفراد الناجحون مع الفرص أو كيف كانوا يواجهون التحديات. لا تنتظر هؤلاء الذين تنظر إليهم بإعجاب أن يدعوك إلى العمل معهم والتعلم منهم. اذهب إليهم وأخبرهم أنك تحترمهم واطلب منهم أن يكونوا من معلميك.

تقول باولا: "إنك تُرضي غرور معظم الناس عندما تخبرهم بأنك معجب بالأسلوب الذي يعملون به أو بأنك تحترم ما وصلوا إليه في عملهم. حدد معلميك من الرجال والنساء، ووجه لهم دعوة على العشاء مرة كل شهر. لقد ساعدني هذا الأسلوب كثيراً، وأنار لي كثيراً من الطرق في مشواري. لا يمكن أن تمكث في مكانك منتظراً دعوة الآخرين. تحكم في حياتك، وتحمل المسئولية، وكن مسئولاً عن تطورك المهني وسعادتك الخاصة.

والقوانين والقواعد الأخلاقية وسياسات الشركات تشتمل على توجيهات تتعلق بسلوكيات الفرد. إن القواعد العامة للسلوك عادة ما تمثل أقل معيار سلوكي مقبول، سواء أكانت تتفق على بعض الممارسات، أم كانت تختلف في البعض الآخر. لكي تشعر برضا عن نفسك حقاً، يجب أن تسعى للوصول إلى سلوك يرتفع فوق أقل العادات السلوكية المقبولة.

إن وضع فلسفتك الشخصية التي تعيش بها يمثل أهمية كبيرة في وقت الشدة أو عندما يكون عليك اتخاذ قرارات هامة. فهذه الفلسفة تجنبك مشقة التوقف والتفكير فيما هو قانوني أو أخلاقي أو شرعي، إذ أنها تعرف بالفطرة الأسلوب الصحيح للتعامل مع أي أمر من أمور الحياة.

اكتسب تفهم الآخرين

يروي الدكتور فرانك فليمنج –في كتابه "Being Better Than You've Ever Been"– حواره مع المؤلف الياباني فوكو جيرو سونو حول كلمة "Kan" اليابانية التي تدل على السعي المستمر من أجل اتخاذ قرار سليم، قرار منصف لكل المعنيين، وليس قراراً مبنياً على المصلحة الفردية. إنه مزيج من الفلسفة الشرقية وأسلوب الإدارة الذي لعب دوراً هاماً في انتقال الصناعة اليابانية من مرحلة التقليد إلى مرحلة الإبداع ثم إلى مرحلة الصدارة التي تتمتع بها اليابان اليوم.

يعتمد اتخاذ القرار السليم –كما يعتقد فوكوجيرو– على حصولك على المعلومات والبيانات الضرورية، ولكن يقول: "مازال هناك الكثير عن صنع القرار. توجد في اللغة اليابانية ثلاث كلمات تنطق ككلمة"Kan". تعني الأولى الشعور والحساسية، وتعني الثانية الحدس الذي يكتسب من خلال التجربة. أما الثالثة، فتعني الإدراك أي رؤية الأشياء بحيث تنفذ إلى طبيعتها الحقيقية. أعتقد أن صانع القرار يجب أن يحرص على هذا المعنى الثالث، أي حاسة التبصر...وبدون بذل الجهد لاكتساب هذه الدلالات الثلاثة لكلمةKan–الحدس المكتسب من التجربة، والإدراك النافذ إلى جوهر الأشياء، وحاسة التبصر–لا يمكن أن يظهر أي إبداع جديد."

يعتقد فوكوجيرو أن أفضل سبيل لاكتساب حاسة التبصر هو أن تعمل بجد على تحقيق أهدافك، وأن تؤمن بما تفعله، وأن تدرس باستمرار. كما يوصى بقراءة كتب في التاريخ والفلسفة والدين لتوسيع رؤيتك وتعميق بصيرتك.

بينما تعمل لتحقيق أهدافك المهنية والتجارية، تأكد من أنك تخصص وقتاً قصيراً كل يوم لدراسة قضايا أكبر من النطاق الذي تشغله أنت أو وظيفتك أو دائرة أصدقائك وأسرتك الصغيرة. تأمل الأفكار والآراء التي ستدعم أسس شبكة معتقداتك، تلك الأشياء التي ستمكنك من أن تصبح إنساناً أكثر حكمة وتبصراً.

كن منظماً

ليس هناك تقريباً ما لا يمكن تنظيمه، ولا شيء يُدعم الثقة بالنفس مثل استيعاب ما ينبغي لأن تقوم به، وتنظيمه بطريقة منطقية مناسبة. تماماً كما يسير الكون وفق نظام لا يختل، فعلينا أن نعيش نحن البشر بشكل منظم.

يستخدم بعض الناس قوائم بالمهام، والبعض الآخر يستخدم أدوات التخطيط اليومي أو التقويمات التي يحتفظ بها في جيبه، أو أجهزة الحاسب الآلي الشخصية، أو أياً من تلك الوسائل المتاحة التي صممت لمساعدتك على تنظيم حياتك. هناك وسائل متعددة متاحة أمامك: وكل ما تحتاج الحصول عليه هو الرغبة والانضباط.

تعود على أن تتوقف وتفكر ملياً في المهمة التي تؤديها قبل أن تنتقل إلى مهمة أخرى. إذا أخذت الوقت اللازم للتفكير في المهمة من البداية، فسوف تؤديها بفعالية أكثر بدلاً من أن تجرب شيئاً ثم شيئاً آخر حتى تصل في النهاية إلى شيء يصلح للتطبيق. إن التنظيم يوفر وقتاً كبيراً، ويجعلك تركز على قضايا أهم بدلاً من تبديد الجهد في استكمال مهام روتينية.

إذا جعلت التنظيم عنصراً أساسياً لفلسفتك في النجاح، فسوف تكسب احترام كل من حولك. ولأنك منظم، فسوف تصبح أكثر ثقة، وسوف تساعدك كل الظروف على تحقيق أشياء أكثر. كما أن التنظيم يخفف من الضغوط النفسية. إذا دونت أهدافك، وأعددت خطة لتحقيقها، فلن تضطر إلى الشعور بالقلق أو الخوف من نسيانها. والأهم من كل هذه

الأمور أنك ستكسب احتراماً كبيراً جداً لنفسك: إذ تعلم جيداً أن حياتك تحت السيطرة، تحت سيطرتك.

لابد أن أتعايش مع نفسي، ولذا يجب أن أدرك حقيقتها. وبمرور الأيام، اريد أن أكون دائماً قادرا على النظر إلى نفسي في عينيها مباشرة. إنني لا اريد ان اقف-عند غروب الشمس- وأنا كاره لنفسي على ما قد فعلت.

"إدجر جيست"

كن منضبطاً على الدوام

يعد الانضباط القوة التي تدفع التنظيم. يتمثل الانضباط في قوة الإرادة والتصميم وقوة الشخصية وتلك الأشياء التي تجبرك على مواصلة العمل حتى تنتهي منه. والأهم من ذلك هو أن الانضباط سمة شخصية تساعدك في الإمساك بزمام حياتك. إذا كنت شخصاً منضبطاً، فأنت تعلم جيداً أن بوسعك التعامل بإيجابية مع أكثر المواقف سلبية، وبوسعك مواجهة أي شيء يعترضك.

لا توجد طريقة سهلة لاكتساب سمة الانضباط. فالانضباط يأتي عندما تجبر نفسك على فعل الصواب، والإقدام على إنجاز أمر ما في حين أنك تميل إلى أداء أمر آخر. إن سمة الانضباط تكتسب تدريجياً حتى يصبح من عاداتك أن تستمع إلى ضميرك الداخلي الذي يخبرك بأن تستمر في سيرك وأن تقوم بتصرف إيجابي بدلاً من تأخير وتأجيل ما يجب أن تؤديه اليوم إلى الغد.

ويكتسب الانضباط بصعوبة شديدة لأنه لا يقدم مردوداً فورياً عادةً. في الحقيقة، ربما تكون الاستجابة التي تجدها من الآخرين سلبية عندما يحاولون أن يقنعوك بالابتعاد عن التفكير في العمل والقيام بشيء ممتع. مع ذلك فإنك إذا التزمت بهذا الانضباط، ستجني ثماره في النهاية. إن هؤلاء الذين يضبطون أنفسهم لأداء المهام الصعبة والقيام بأشياء لابد الانتهاء منها، بغض النظر عما يمكن أن يقوله الناس، هم هؤلاء الذين يكسبون احترام الآخرين،

ويحصلون على الترقيات التي تمنح لذوي الإنجازات المتميزة. وهؤلاء أيضاً هم من سيصبحون القادة.

يجعلك الانضباط تتجاهل نقد الآخرين، وتتوقف عن لوم ماضيك أو بيئتك أو حظك السيئ أو المحيطين بك على وضعك هذا. كما يجعلك تدرك أن لديك مشكلات (مثل كل البشر)، ولكنك تستطيع أن تتغلب عليها، بل ستتغلب عليها. إنك الشخص الوحيد المسئول في النهاية عن نجاحك وفشلك وسعادتك.

ارفع معاييرك

إذا كانت هناك صفة مشتركة للأفراد الناجحة، فهي أنهم يعلمون جيداً إلى أين يذهبون. إن لم تكن تعلم أي شيء عن وجهتك، فسوف تتساوى كل الطرق أمامك. ولكن الطرق لا تؤدي كلها إلى نفس المكان. إذا لم يكن لديك أهداف واضحة وخططاً محددة لتحقيقها، فمن المرجح أنك لن تصل إلى شيء ذي قيمة، كما أنك لن تدرك شيئاً مما يمكنك تحقيقه.

تأكد من أن فلسفتك الشخصية تشمل وضع الهدف، كما ذكرنا في الفصل السادس، فإنك تحتاج إلى أهداف في مهنتك وأسرتك وأصدقائك وتعليمك وصحتك ولياقتك البدنية، وفي كل مجال من مجالات حياتك. وبدون الأهداف، فإنه من المستحيل أن تقيس مدى تقدمك لأنك لا تعلم أين تقف على طريق النمو.

حاول تحقيق التوازن

كما اكتشفت باولا بلانشارد إذا سمحت لحياتك أن تبتعد كثيراً عن التوازن والحزم، فلابد أن تقوم بتصرف حاسم–وأحياناً جذري– لتصويب الموقف. تشبه الحياة أحياناً بندول الساعة. عندما ننتقل من اتجاه إلى آخر، نقف لفترة محدودة عند المركز –أي نقطة التوازن التام– ولكننا لا نظل بها طويلاً. إذا لم نسعَ لتحقيق التوازن، فربما لا نحققه أبداً إلا عندما يضطرنا الإجهاد البالغ إلى التوقف عن الحركة تماماً.

عندما تتطور فلسفتك في الحياة، تأكد من أنك تهتم بفكـرة التـوازن. قـرر لنفسـك كـم مـن وقتك وجهدك وعـاطفتك يجـب أن يسـتثمر في مـهنتك وعلاقـاتك وعـائلتك، وأصدقـائك. خصص وقتاً للقيام بعملية تجديد تام، وقتاً يمكن أن تقوم فيه بأشياء تحبها، أشياءً تهدئ أعصابك وتجدد طاقتك.

إن الجميع-على اختلاف دياناتهم وثقافاتهم ولغاتهم-يؤمنون بـأن رحلتـك في هـذه الدنيـا مرهونة باختيارك أنت. يمكنك إذاً أن تكون سعيدً وناجحاً، أو أن تكـون تعيسـاً وفـاشلاً. إن الخيار خيارك، خيارك وحدك. .

سوف أمر بهذا العـالم مـرة واحـدة، لذلـك فـاي معـروف يمكـن أن أقـوم بـه، أو أي عطف يمكن أن أظهره إلى اي إنسان أو حيوان أبكم، فعليّ أن أقـوم بـه الآن. دعني لا أمنعه أو أؤجله، لأنني لن أعيش في هذا العالم مرة ثانية.

"جون جولز وورثي"

كلمات تعيش بها

إن هؤلاء الأفراد الذين يركزون بشدة على الهدف يعدون بمـرور الوقـت تـأكيدات وعوامـل حفز ذاتية لكي يتذكروها عندما يحتاجون إلى قليـل مـن التشجيـع لمواصلـة السـعي. ربمـا تكون هذه العوامل اقتباسات مفضلة أو عبارات بليغة أو شعارات تلتصـق بـالذهن لأن بـها رسالة واضحة وهامة. لقد ذكرنا الكثير منها في هذا الكتاب.

اختر تلك العبارات التي تجدها مفيدة ومناسبة لـك. رددهـا بصـوتٍ عـالٍ كـل يـوم حتـى تصبح جزءاً منك. اذهب إلى مكان خاص (حتى لا يعتقد الآخـرون أنـك فقـدت صوابـك)، وانظر إلى نفسك في المرآة وردد أحد التأكيدات أو عوامل الحفز الذاتية بكل اقتناع وحمـاس من جانبك، عشرين مرة في الصباح وعشرين مرة في المساء لمدة أسبوع. لابد حينئذ أن يثبت هذا العامل ، ويمكنك بعد ذلك أن تذكره متى احتجت إليه.

يمكن أن تبدأ بتلك الاقتراحات العشرة التالية:

١. لا تؤجل، بل تصرف الآن!

٢. إن بعد العسر يسراً.

٣. إنني إنسان جيد.

٤. إنني أستحق أن أكون سعيداً وناجحاً.

٥. يمكن أن أحصل على أي شيء أريده إذا عملت بجد ومهارة كافية للحصول عليه.

٦. مفقود هو من يتردد.

٧. إنني إنسان!

٨. أنا كما أعتقد في نفسي.

٩. أنا إنسان فريد، ولا مثيل له.

١٠. كل الأمور محتملة إذا اعتقدت أنها كذلك.

الشعور بأهمية الذات

إن تقدير الذات ما هو إلا القدرة على أن تحب نفسك. سوف يبدو في الظاهر، أن إدراك ضعف تقدير الذات عند أحد الأفراد، وأن علاج هذه المشكلة من الأمور البسيطة. لا بالطبع. فقد تطورت صورتك الذاتية عبر سلسلة من التجارب -السلبية والإيجابية- وأنت ثمرة هذه التجارب. ولن يلغي قراراً أو حدثاً واحداً الأثر المتراكم لهذه التجارب.

مع ذلك، فربما تتغير. لقد رأيت تغيرات إيجابية في حياة الآخرين، وربما مررت ببعضها في حياتك الشخصية. إذا كنت قد عشتها فعلاً فأنت تعلم جيداً أن التغيير الإيجابي يحتاج إلى قدر كبير من الوقت والإصرار. لقد أعطاك هذا الكتاب الأدوات التي تحتاجها لتغيير أشياء تكرهها في نفسك، ولتتعامل بفاعلية أكثر مع المواقف التي لا تسيطر عليها

بصورة واضحة أو لا تسيطر عليها مطلقاً. لقد منحك هذا الكتاب كل شيء تحتاجه، وعليك التنفيذ.

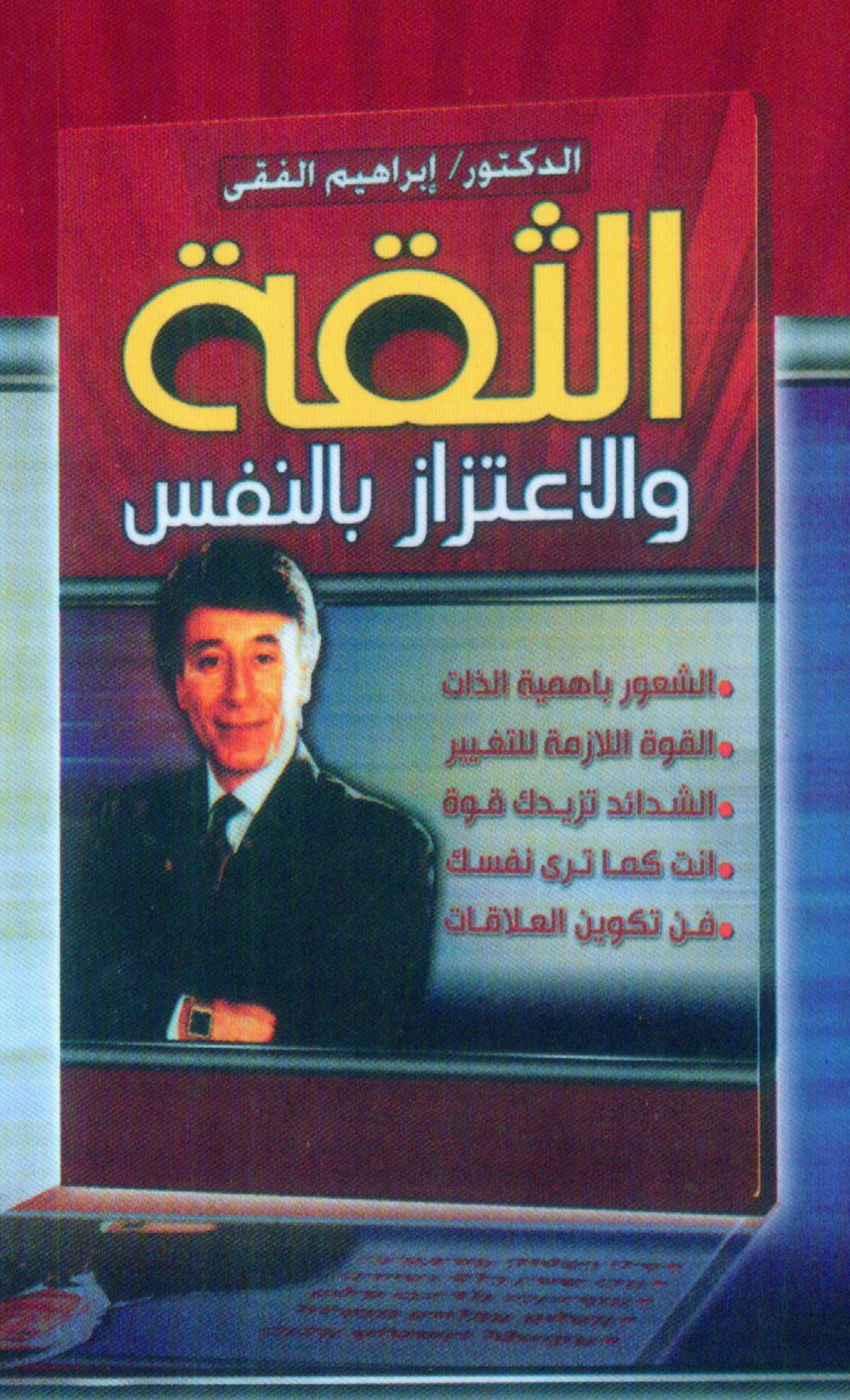
إنك تستطيع القيام بأشياء أكثر مما تعتقد. ولكنك لم تختبر نفسك بشكل كاف لتكتشف عظمة ما بداخلك. لا يصل إلى أعلى مستوى محتمل من النجاح إلا عدد قليل جداً منا، وذلك لأننا نرغب في الاستقرار عند المستوى المتوسط. إننا نتنازل عن التميز لأننا لا نرغب في دفع ثمن النجاح.

إذا نظرنا حولنا لوجدنا أن معظمنا يتعرض لنفس الظروف بدرجة أقل أو أكبر. إننا ندرك أن النجاح ليس هو القاعدة بل إنه الاستثناء. ولكننا نجد عزاءنا في حقيقة أننا لسنا وحدنا نحقق مستوى أقل من قدراتنا. إننا نقتنع أنفسنا بأننا راضون بأن نكون متوسطين لأن الأغلبية العظمى من البشر تأتي على هذا المستوى.

لا تخضع لهذا الإغراء. حارب هذا التراخي والخضوع بكل ما أوتيت من قوة. إن تقدير الذات (والنجاح الذي يحققه) لا يحققه الآخرون لك، وليس نتاجاً طبيعياً للبيئة. إنه سلعة نادرة لا تأتي إلا من داخلك. عندما تنظر إلى داخل نفسك فقط، يمكن أن تجد تلك القوة التي تجعلك دائماً في تقدم إيجابي. إنك أفضل مما تعتقد.

إن لديك قوة تقدير ذاتي. يمكنك أن تواجه بنجاح كل التحديات الكبيرة التي تنتظرك فقط بإطلاق العنان لهذه القوة.

جدول المحتويات



الحياة
للدعاية والإعلان

حصريات

مجلة
الابتسامة